

**PENGARUH HARGA PERUMAHAN, LOKASI PERUMAHAN, DAN
PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MELAKUKAN
PEMBIAYAAN KPR IB GRIYA**
*(Studi Kasus Nasabah Pt. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah
Simpang Kayu Besar)*

SKRIPSI

Disusun Oleh :

YUNI AMELISA

Nim.0503162127

Program Studi

S1 PERBANKAN SYARIAH



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2020

**PENGARUH HARGA PERUMAHAN, LOKASI PERUMAHAN, DAN
PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MELAKUKAN
PEMBIAYAAN KPR IB GRIYA**
*(Studi Kasus Nasabah Pt. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah
Simpang Kayu Besar)*

SKRIPSI

Disusun Oleh :

YUNI AMELISA

Nim.0503162127

Program Studi

S1 PERBANKAN SYARIAH



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2020

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yuni Amelisa
Nim : 0503162127
Tempat/Tgl. Lahir : Medan, 30 Juni 1998
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Dusun V Bandar Labuhan, Tanjung Morawa

menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **"PENGARUH HARGA PERUMAHAN, LOKASI PERUMAHAN DAN PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MELAKUKAN PEMBIAYAAN KPR IB GRIYA** (*Studi Kasus Nasabah Pt. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar*) benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 22 September 2020

Yang membuat pernyataan

Yuni Amelisa



PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

PENGARUH HARGA PERUMAHAN, LOKASI PERUMAHAN, DAN PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MELAKUKAN PEMBIAYAAN KPR IB GRIYA

*(Studi Kasus Nasabah Pt. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah
Simpang Kayu Besar)*

Disusun Oleh :

Yuni Amelisa

Nim.0503162127

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi S-1 Perbankan Syariah

Medan, 22 September 2020


Pembimbing I



Dr. Muhammad Arif, MA

NIDN.2112018501

Pembimbing II

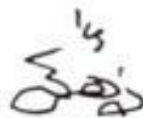


Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I

NIDN.0105018901

Mengetahui,

Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Zuhriah M. Nawawi, MA


NIDN.2018087601


Skripsi berjudul **"PENGARUH HARGA PERUMAHAN, LOKASI PERUMAHAN, DAN PENDAPATAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MELAKUKAN PEMBIAYAAN KPR IB GRIYA (STUDI KASUS NASABAH PT. BANK SUMUT KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH SIMPANG KAYU BESAR)"** an. Yuni Amelisa, NIM 0503162127 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan pada tanggal 28 September 2020. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 20 Oktober 2020
Panitia Sidang Munaqasyah
Program Studi Perbankan Syariah UIN-SU

Ketua


(Dr. Marliyah, MA)
NIDN.2026017602


(Dr. Muhammad Arif, MA)
NIDN.2112018501


(Dr. Marliyah, MA)
NIDN. 2026017602

Sekretaris


(Imsar, M.Si)
NIDN.2003038701

Anggota


(Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I)
NIDN.0105018901


(Tuti Anggraini, MA)
NIDN.2031057701

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN-SU Medan

(Andri Soemitra, MA)
NIDN.2007057602

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga perumahan, lokasi perumahan, dan pendapatan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya (studi kasus nasabah Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar). Penelitian ini menggunakan tiga variabel independen yaitu harga perumahan, lokasi perumahan, dan pendapatan dengan satu variabel dependen yaitu keputusan nasabah. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang melakukan pembiayaan KPR iB Griya. Teknik pengambilan sample yang digunakan adalah teknik *non probability* tepatnya teknik *accidental sampling* yaitu teknik pemilihan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu semua anggota populasi yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat dijadikan sampel dalam penelitian. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 53 nasabah KPR iB Griya di Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar. Dalam melakukan pengelolaan data, penelitian ini menggunakan SPSS 25. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji hipotesis yang terdiri dari uji t, uji F, dan uji koefisien determinasi (R^2). Berdasarkan hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel harga perumahan memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu sebesar 6.316, variabel lokasi perumahan memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu sebesar 2.498, dan variabel pendapatan memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu sebesar 3.296, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya. Sedangkan dari hasil uji F menunjukkan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu sebesar 22.589 dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

Kata Kunci: *Harga Perumahan, Lokasi Perumahan, Pendapatan dan Keputusan Pembelian*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamiin, segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberi limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Rasa syukur kepada-Nya atas karunia dan memberikan penulis kesehatan, kemudahan dan semangat yang tiada hentinya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“Pengaruh Harga Perumahan, Lokasi Perumahan, dan Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan KPR iB Griya (Studi Kasus Nasabah Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar)”**. Serta Shalawat berangkaikan salam keharibaan Nabi besar Muhammad SAW, mudah-mudahan kita mendapat syafaatnya di yaumul akhir kelak, aamiin

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati peneliti mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan penulis kemudahan, kesehatan dan semangat dalam mengerjakan skripsi ini sampai selesai.
2. Ayahanda Amirul Mukminin, S.H dan Ibunda Lisari Kudadiri, Amd.Kep yang telah memberikan dukungan baik melalui do'a maupun materil yang tak terhingga jumlahnya hingga saat ini.
3. Abang tersayang M. Bambang Hariadi, S.P dan Arif Lukman Hakim, S.P yang telah memberikan do'a dan semangat kepada saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

6. Bapak Zuhrial M Nawawi, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Ibu Tuti Anggraini, MA selaku Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
8. Bapak Aqwa Naser Daulay, M.Si selaku Pembimbing Akademik.
9. Bapak Dr. Muhammad Arif, MA selaku dosen pembimbing skripsi I dan Bapak Muhammad Ikhsan Harahap, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi II saya yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun skripsi.
10. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang telah membantu saya dalam perkuliahan.
11. Nasabah Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar beserta jajarannya yang telah bersedia membantu penulis untuk melaksanakan penelitian.
12. Terima kasih kepada seluruh teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah-F angkatan 2016 dan sahabat serta pihak – pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang selalu mendukung, mendo'akan serta membantu penulis selama proses penyelesaian skripsi ini.

Tiada kata yang lebih indah selain ucapan terima kasih, semoga Allah SWT membalas atas semua kebaikan dari Bapak/Ibu dan semua sahabat yang telah membantu dan mendukung penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun akan sangat berguna demi kesempurnaan penelitian ini dan penelitian selanjutnya dapat menghasilkan karya yang lebih baik.

Wassalamu'alikum, Wr. Wb.

Medan, 22 September 2020

Penulis,

Yuni Amelisa

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| PERSETUJUAN..... | i |
| ABSTRAKSI..... | iii |
| KATA PENGANTAR..... | iv |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| DAFTAR TABEL | ix |
| DAFTAR GAMBAR..... | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Identifikasi masalah | 8 |
| C. Batasan Masalah..... | 9 |
| D. Rumusan masalah..... | 9 |
| E. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 9 |
| BAB II LANDASAN TEORI | 11 |
| A. Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) | 11 |
| 1. Pengertian Pembiayaan | 11 |
| 2. Tujuan Pembiayaan | 13 |
| 3. Fungsi Pembiayaan | 14 |
| 4. Unsur-unsur Pembiayaan | 15 |
| 5. Prinsip Analisis Pembiayaan..... | 16 |
| 6. KPR Syariah..... | 17 |
| B. Pengambilan Keputusan..... | 23 |
| 1. Pengertian Pengambilan Keputusan..... | 23 |
| 2. Tahapan Dalam Pengambilan Keputusan | 23 |

| | |
|---|-----------|
| 3. Pengambilan Keputusan Pembiayaan | 24 |
| 4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan | 25 |
| 5. Indikator Pengambilan Keputusan | 26 |
| C. Harga Perumahan | 26 |
| 1. Pengertian Harga | 26 |
| 2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga | 27 |
| 3. Indikator Harga | 28 |
| D. Lokasi Perumahan | 29 |
| 1. Pengertian Lokasi | 29 |
| 2. Tatacara Perencanaan Lingkungan Perumahan | 29 |
| 3. Indikator Lokasi | 32 |
| E. Pendapatan | 32 |
| 1. Pengertian Pendapatan | 32 |
| 2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan | 34 |
| 3. Indikator Pendapatan | 35 |
| F. Penelitian Terdahulu | 35 |
| G. Kerangka Teoritis | 39 |
| H. Hubungan Antar Variabel | 40 |
| I. Hipotesis | 42 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 43 |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian | 43 |
| B. Waktu dan Tempat Penelitian | 43 |
| C. Populasi dan Sample Penelitian | 44 |
| D. Jenis dan Sumber Data | 45 |
| E. Definisi Operasional Variabel | 46 |
| F. Analisis data | 48 |
| 1. Uji Deskripsi Data | 48 |
| 2. Uji Kualitas Data | 48 |
| 3. Uji Asumsi Klasik | 50 |
| 4. Uji Regresi Linear Berganda | 51 |

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| 5. Uji Hipotesis | 52 |
| BAB IV TEMUAN PENELITIAN | 54 |
| A. Gambaran Umum Perusahaan..... | 54 |
| B. Deskripsi Data Penelitian | 61 |
| C. Uji Persyaratan Analisis | 64 |
| 1. Uji Validitas | 64 |
| 2. Uji Reliabilitas | 65 |
| D. Uji Asumsi Klasik..... | 66 |
| 1. Uji Normalitas..... | 66 |
| 2. Uji Heteroskedastisitas..... | 67 |
| 3. Uji Multikolinearitas | 68 |
| E. Uji Regresi Linear Berganda..... | 69 |
| F. Uji Hipotesis | 70 |
| 1. Uji Determinasi (R Square)..... | 70 |
| 2. Uji Parsial (Uji t)..... | 71 |
| 3. Uji Simultan (Uji F) | 72 |
| G. Interpretasi Hasil Penelitian..... | 73 |
| BAB V PENUTUPAN | 77 |
| A. Kesimpulan | 77 |
| B. Saran..... | 78 |
| DAFTAR PUSTAKA | 79 |
| LAMPIRAN..... | 82 |

DAFTAR TABEL

| Tabel | Hal |
|---|-----|
| Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah yang Dilihat dari Permintaan dan Realisasinya Pembiayaan KPR iB Griya Periode 2016-2019 pada PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar..... | 4 |
| Tabel 1.2 Kenaikan Harga Properti Residensial (Rumah) Triwulanan Tahun 2019 di Wilayah Sumatera Utara..... | 5 |
| Tabel 1.3 Produk Domestik Regional Bruto Per Kapita Atas Dasar Harga Konstan 2010 Menurut Provinsi Sumatera Utara, 2014-2019 (Ribu Rupiah) | 7 |
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu | 35 |
| Tabel 3.1 Variabel Penelitian | 46 |
| Tabel 3.2 Ketentuan Nilai Reliabilitas | 49 |
| Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden | 61 |
| Tabel 4.2 Usia Responden..... | 61 |
| Tabel 4.3 Pendidikan Responden | 62 |
| Tabel 4.4 Pekerjaan Responden | 63 |
| Tabel 4.5 Pendapatan Responden | 63 |
| Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas..... | 64 |
| Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas | 65 |
| Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinearitas | 68 |
| Tabel 4.9 Uji Regresi Linear Berganda..... | 69 |

| | |
|-------------------------------------|----|
| Tabel 4.10 Hasil Uji R Square | 70 |
| Tabel 4.11 Hasil Uji t | 71 |
| Tabel 4.12 Hasil Uji F | 72 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2.1 Kerangka Teoritis | 39 |
| Gambar 4.1 Logo Bank Sumut Syariah | 56 |
| Gambar 4.2 Struktur Organisasi..... | 57 |
| Gambar 4.3 Hasil Uji Normalitas..... | 66 |
| Gambar 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas | 67 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner

Lampiran 2 : Jawaban Kuesioner

Lampiran 3 : Hasil Output

- a. Uji Validitas
- b. Uji Reliabilitas
- c. Uji Normalitas
- d. Uji Heteroskedastisitas
- e. Uji Multikolinearitas
- f. Uji Determinant (R Square)
- g. Uji t
- h. Uji F

Lampiran 4 : Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya konsumsi terhadap barang dapat diklasifikasikan dalam tiga kelompok, yaitu konsumsi barang primer (keperluan dasar), konsumsi barang sekunder (kenyamanan), dan konsumsi barang tersier (kemewahan). Dalam bahasa ekonomi islam tingkat konsumsi terhadap barang-barang ini biasanya diistilahkan dengan barang-barang yang bersifat *daruriyat*, *tahsiniyat*, dan *hajiyyat*. Konsumsi barang *daruriyat* merujuk kepada barang-barang yang kelangkaannya akan menyebabkan seseorang mendapatkan kesulitan bahkan bisa menghilangkan keselamatan jiwa. Beberapa barang yang termasuk dalam kategori ini adalah makanan, pakaian dan tempat tinggal.¹ Saat jumlah penduduk bertambah maka permintaan akan rumah pun semakin bertambah yang mengakibatkan harga rumah dan harga tanah menjadi mahal. Usaha untuk memiliki rumah saat ini tidak hanya dilakukan secara tunai, tetapi juga dengan cara mencicilnya, maka peran perbankan sangatlah dibutuhkan untuk bisa memberikan sarana untuk pembiayaan tersebut.

Bank sudah ditunjuk oleh pemerintah sebagai salah satu lembaga yang berperan dalam penyaluran pembiayaan kredit kepemilikan rumah untuk meringankan dan membantu masyarakat dalam mengatasi masalah pembiayaan untuk kepemilikan rumah. Secara umum, perbankan merupakan sebuah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama dalam menjalankan sistem operasionalnya antara lain menghimpun dana (*funding*), menyalurkan dana (*lending*), dan memberikan jasa-jasa keuangan. Bagi masyarakat pembiayaan KPR sangat dibutuhkan karena semakin naiknya harga perumahan namun demikian

¹Azhari Akmal Tarigan, et. al., *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Bandung: Citapustaka Media, 2006), h. 285.

kemampuan daya beli masyarakat terbatas, maka pembiayaan KPR menjadi salah satu solusi dalam proses pembelian rumah yang akan dilakukan.²

Seiring berjalan waktu masyarakat menginginkan sebuah produk pembiayaan rumah yang sesuai dengan prinsip syariah, maka dari itu perbankan syariah saling bersaing dalam meluncurkan produk pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR). Pembiayaan rumah syariah atau sering disebut KPR Syariah/ KPR iB (*Islamic Banking*) merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk mendapatkan pembiayaan yang berkaitan dengan kepemilikan rumah dengan akad syariah, beberapa bank syariah mengangkat produk pembiayaan rumah sebagai produk unggulan karena menilai pembiayaan ini mempunyai tingkat resiko kemacetan yang sangat rendah dibandingkan dengan produk pembiayaan yang lainnya yang disebabkan oleh pemberian pembiayaan rumah yang dimana jaminannya adalah rumah yang dibiayai terbukti mampu memacu nasabah untuk membayar cicilan tepat waktu.

Perbankan syariah harus memiliki daya tarik untuk menarik minat dan kepuasan nasabah yang menggunakan produk pembiayaan KPR iB. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya pertumbuhan pasar dan daya saing pada setiap perbankan syariah, karena bisnis pembiayaan KPR iB dianggap sebagai instrument investasi yang menguntungkan serta daya beli masyarakat yang bertambah setiap tahunnya. Salah satu cara yang bisa dilakukan oleh perbankan untuk menarik nasabah adalah dengan memahami perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian.³

²Gibran Baradi. Elrangga, “Analisis pengaruh tingkat pendapatan, jumlah tanggungan keluarga, tingkat pendidikan, usia dan lokasi perumahan terhadap permintaan kredit pemilikan rumah bank BTN (studi kasus kota Malang tahun 2014),” dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol.12, No.7, Juni 2014, h. 5.

³Isnaini Harahap, et. al., *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Medan: Wal Ashri Publishing, 2015), h. 86.

Keputusan adalah tindakan memilih satu alternatif dari serangkaian alternative, dalam hal ini yaitu mengenai keputusan seorang nasabah yang sudah menggunakan produk dan jasa bank syariah. Proses pengambilan keputusan pembelian pada setiap orang pada dasarnya adalah sama, namun proses pengambilan keputusan tersebut akan berbeda berdasarkan oleh ciri kepribadian, usia, pendapatan dan gaya hidupnya.⁴

PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar merupakan satu-satunya bank syariah di Kecamatan Tanjung Morawa yang beralamatkan di Jln. Medan Tanjung Morawa Km. 14,5 No. 5-6 Desa Limau Manis Kec. Tanjung Morawa Kab. Deli Serdang. Didalam menjalankan kegiatan operasionalnya, Bank Sumut Syariah senantiasa memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah dengan memastikan bahwa semua produk Bank Sumut Syariah telah melalui pengujian dari Dewan Pengawas Syariah sehingga telah memenuhi aturan syariah.

PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar juga merupakan salah satu bank syariah di Indonesia yang memberikan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR), produk Pembiayaan KPR Bank Sumut Syariah disebut dengan pembiayaan murabahah KPR iB Griya. KPR iB Griya adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk kebutuhan pembelian rumah komersil baik berupa rumah tinggal yang dijual melalui pengembang atau bukan pengembang di lokasi-lokasi yang telah ditentukan oleh bank dengan ketentuan rumah non subsidi dengan menjalankan konsep jual beli secara murabahah yaitu pembiayaan jual beli yang saling menguntungkan dengan menyatakan harga peroleh dan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli, bank juga memudahkan calon nasabah dalam memberikan

⁴Ricky W. Griffin, *Manajemen*: Edisi 7 (Jakarta: Erlangga, 2004 jilid I), h. 258.

pembiayaan kredit kepemilikan rumah dengan margin tetap hingga akhir pembiayaan.⁵

Namun hingga kini untuk permintaan pembiayaan murabahah KPR iB Griya ini masih mengalami penurunan dan juga permintaan pembiayaan KPR iB Griya tidak sesuai dengan realisasinya. Masih banyak masyarakat yang memilih menggunakan KPR dari bank konvensional, begitu pula dengan aspek *property* yang sangat jarang menggunakan pembiayaan KPR iB Griya sebagai sarana pembiayaan untuk konsumen dalam membeli rumah secara cicilan.

Tabel 1.1

**Data Jumlah Nasabah yang Dilihat dari Permintaan dan Realisasi
Pembiayaan KPR iB Griya Periode 2016-2019 pada PT. Bank Sumut Kantor
Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.**

| Tahun | Permintaan pembiayaan | Realisasi pembiayaan (Jumlah Nasabah) | Plafond Pembiayaan |
|-------|-----------------------|---------------------------------------|--------------------|
| 2016 | 40 | 26 | Rp. 3,873,047,980 |
| 2017 | 20 | 14 | Rp. 2,416,867,508 |
| 2018 | 30 | 19 | Rp. 4,695,174,037 |
| 2019 | 25 | 15 | Rp. 3,049,251,416 |

Sumber: Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar, 2020

Tabel 1.1 diatas menunjukkan jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan KPR iB Griya mengalami penurunan dan permintaan pembiayaan tidak sesuai dengan realisasinya. Dapat dilihat dari tahun 2016 permintaan pembiayaan sebanyak 40 tetapi realisasinya hanya 26 orang nasabah dengan plafond pembiayaan sebesar Rp. 3,873,047,980. Ini juga terjadi pada tahun 2017 permintaan pembiayaan menurun menjadi 20 dan realisasinya juga menurun hanya 14 orang nasabah dengan plafond pembiayaan sebesar Rp. 2,416,867,508 . lalu pada tahun 2018 permintaan pembiayaan sedikit meningkat sebanyak 30 dan realisasinya juga meningkat menjadi 19 orang nasabah dengan plafond

⁵Bank Sumut, <http://www.banksumut.com/statis-44-kpribbanksumutunitusahasasyariah.html>, diakses pada tanggal 25 Januari 2020.

pembiayaan sebesar Rp. 4,695,174,037, tetapi pada tahun 2019 permintaan pembiayaan kembali menurun sebanyak 25 dan relisasinya kembali menurun hanya 15 orang nasabah dengan plafond pembiayaan sebesar Rp. 3,049,251,416.

Perwujudan realisasi pembiayaan ini banyak terkendala karena faktor tidak terpenuhinya salah satu syarat dari analisis pembiayaan yang digunakan sebagai pedoman sebelum memberikan pembiayaan.⁶ Dalam menumbuhkan minat beli hingga akhirnya melakukan keputusan pembelian tidaklah mudah. Banyak faktor yang mempengaruhi tersebut, baik dari internal atau dalam diri konsumen maupun pengaruh dari eksternal yaitu rangsangan yang diberikan oleh perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah: produk (*product*), harga (*price*), lokasi (*location*), promosi (*Promotion*).⁷ Faktor lainnya seperti pelayanan dan citra merk suatu bank yang membuat nasabah semakin yakin untuk menggunakan suatu produk di bank tersebut.

Salah satu faktor yang mendasari yaitu harga perumahan. Harga merupakan salah satu faktor yang cukup mempengaruhi konsumen untuk membeli dan memiliki sebuah rumah yang dianggap sesuai dengan kebutuhan, namun harga sebuah rumah terus mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Tabel 1.2

Kenaikan Harga Properti Residensial (Rumah) Triwulanan Tahun 2019 di Wilayah Sumatera Utara

| Triwulan | Persentase (%) |
|----------|----------------|
| I | 3,54 |
| II | 3,77 |
| III | 7,06 |
| IV | 7,64 |

Sumber: <https://www.bi.go.id/>

⁶Ricky Apriansyah, analis pembiayaan Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar, wawancara di Tanjung Morawa, Tanggal 12 Februari 2020.

⁷Philip Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 13*, (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 120.

Dari tabel 1.2 menunjukkan perubahan harga properti residensial (rumah) di tahun 2019 dari triwulan I sampai triwulan IV yang meningkat semakin tinggi. Pada triwulan IV mengalami persentase tertinggi sebesar 7.64%, yang mengindikasikan bahwa harga properti residensial semakin lama semakin mahal, dikarenakan naiknya harga tanah, bahan bangunan dan upah pekerja menjadi faktor utama penyebab kenaikan harga sebuah rumah.⁸

Sesuai dengan hukum permintaan pada hakikatnya merupakan hipotesis yang menyatakan bahwa semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut, dan sebaliknya semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.⁹ Maka, Jika harga rumah pada produk KPR iB yang ditawarkan oleh lembaga perbankan syariah sesuai dengan kualitas dan terjangkau oleh lapisan masyarakat untuk dicicil maka dapat berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk menggunakan produk pembiayaan tersebut guna memenuhi kebutuhannya, tentunya sesuai dengan harga yang ada dan kemampuan konsumen.

Dalam hal ini konsumen juga akan mempertimbangkan lokasi perumahan, dan memilih lokasi perumahan yang dianggap sesuai dengan keinginan konsumen. lokasi adalah tempat dimana perumahan dapat dijangkau dengan mudah, cepat dan memiliki tempat parkir yang luas. Komponen yang menyangkut lokasi meliputi: pemilihan lokasi yang strategis (mudah dijangkau), dekat dengan pusat perbelanjaan, adanya lahan parkir yang luas, dekat pemukiman penduduk, aman, dan nyaman bagi penghuninya.¹⁰ Semakin strategis letak sebuah rumah maka makin banyak permintaannya dan harga yang ditawarkan juga akan semakin mahal, hal ini akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu perumahan dengan menggunakan produk pembiayaan KPR bank syariah.

⁸Bank Indonesia, <https://www.bi.go.id>, di akses tanggal 02 april 2020.

⁹Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikroekonomi Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h. 76.

¹⁰Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi Kedua*, (Yogyakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), h. 80.

Pendapatan juga faktor yang sangat penting dalam menentukan permintaan terhadap suatu barang. Besarnya pendapatan menunjukkan besarnya daya beli seseorang akan suatu barang sehingga perubahan pendapatan dapat mempengaruhi banyaknya jumlah permintaan terhadap suatu jenis barang.

Tabel 1.3

Produk Domestik Regional Bruto Per Kapita Atas Dasar Harga Konstan 2010 Menurut Provinsi Sumatera Utara, Tahun 2014-2019 (Ribu Rupiah)

| Tahun | PDRB Per Kapita (Ribu Rupiah) |
|-------|-------------------------------|
| 2014 | 30.477,07 |
| 2015 | 31.637,41 |
| 2016 | 32.885,09 |
| 2017 | 34.183,58 |
| 2018 | 35.570,71 |
| 2019 | 37.048,94 |

Sumber: <https://www.bps.go.id/>

Dari tabel 1.3 menunjukkan bahwa PDRB Per Kapita provinsi Sumatera Utara dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2019 selalu mengalami peningkatan, ini mencerminkan bahwa pendapatan masing-masing penduduk provinsi Sumatera Utara mengalami peningkatan. Jika pendapatan mengalami peningkatan, maka akan berdampak pula terhadap peningkatan permintaan pembiayaan.

Kesanggupan seseorang dalam memiliki rumah sangat dipengaruhi oleh pendapatan yang diperolehnya. Tingkat pendapatan konsumen mencerminkan daya beli konsumen, makin tinggi pendapatan konsumen semakin besar permintaan terhadap suatu barang karena daya belinya meningkat. Ini artinya tingkat pendapatan mempunyai hubungan positif terhadap permintaan suatu barang. Jenis barang dalam kaitannya dengan pendapatan ada dua yaitu barang normal dan barang inferior, jumlah barang normal dengan pendapatan mempunyai hubungan positif (searah) dan jumlah barang inferior dengan pendapatan mempunyai hubungan negatif (barang yang permintaannya semakin berkurang

apabila pendapatan konsumen semakin meningkat).¹¹ Maka dapat dikatakan bahwa apabila pendapatan masyarakat meningkat, maka porsi pendapatan yang dibelanjakan untuk kebutuhan non-pangan khususnya yang digunakan untuk membeli rumah atau membayar cicilan pembiayaan KPR iB menjadi lebih besar. Sehingga berpengaruh juga terhadap keputusan konsumen untuk menggunakan produk pembiayaan bank syariah.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk membuat penelitian dengan judul **“Pengaruh Harga Perumahan, Lokasi Perumahan, dan Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan KPR iB Griya pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas, maka muncul permasalahan yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Adanya penurunan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan KPR iB Griya pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.
2. Harga pada perumahan mengalami kenaikan setiap tahunnya dikarenakan harga tanah dan bahan baku bangunan yang semakin mahal.
3. Pendapatan masyarakat mengalami peningkatan, namun tingkat pembiayaan mengalami penurunan pada tahun 2019.
4. Banyaknya permintaan pembiayaan tidak berbanding lurus dengan realisasinya, terbukti dari data yang di peroleh bahwa permintaan pembiayaan tidak sama dengan realisasinya.

¹¹Sukirno, *Teori Pengantar Mikroekonomi*, h. 76.

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini dapat berfokus pada permasalahan yang diteliti, maka peneliti menerapkan batasan penelitian yang ditujukan untuk melihat bagaimanakah pengaruh dari harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan KPR iB Griya pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar .

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Apakah harga perumahan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya di Bank Sumut Syariah?
2. Apakah lokasi perumahan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya di Bank Sumut Syariah?
3. Apakah pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya pada di Bank Sumut Syariah?
4. Apakah harga, lokasi dan pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya di Bank Sumut Syariah ?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga perumahan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya di Bank Sumut Syariah.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh lokasi perumahan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya di Bank Sumut Syariah

3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pendapatan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya di Bank Sumut Syariah.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan secara simultan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya di Bank Sumut Syariah.

Dengan dilakukannya penelitian ini, peneliti berharap dapat memberikan manfaat yang berupa:

1. Bagi penulis

Diharapkan dapat menambah pengetahuan dan meningkatkan pengetahuan bagi peneliti dalam memahami ilmu metodologi penelitian serta pengaplikasian dari teori-teori ilmu pengetahuan yang diperoleh selama duduk di bangku perkuliahan melalui pengkajian dalam karya ilmiah dengan beberapa metode.

2. Bagi universitas

Penelitian ini diharapkan menjadi referensi ilmiah untuk peneliti selanjutnya agar dapat menghasilkan penelitian yang lebih baik lagi.

3. Bagi Perbankan Syariah

Membantu memberikan masukan bagi pihak Bank dalam penyaluran pembiayaan KPR iB bagi nasabah. Dapat meningkatkan kinerja bank terutama dalam hal perbaikan mekanisme pembiayaan KPR iB sehingga pembiayaan tersebut efektif dan dapat meningkatkan peran Bank sebagai lembaga intermediasi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.¹ Dana tersebut harus digunakan dengan penuh tanggungjawab, jujur, adil dan harus disertai dengan syarat-syarat yang jelas agar tidak ada yang terzholimi serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sebagaimana disebutkan dalam QS. An-nisa'(4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :” Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”²

Allah berfirman dalam ayat tersebut hendaknya dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan jangan mengambil hak orang lain dengan cara yang bathil atau tidak baik dan harus menjalankan kegiatan tersebut atas keridhoan Allah SWT. Maka dalam prakteknya pelaksanaan pembiayaan dilembaga perbankan syariah tidak diperbolehkan adanya unsur riba dan keterpaksaan dalam menjalankan suatu usaha dan mengambil keuntungan sesuai dengan yang

¹Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Medan: Febi Uinsu Pers, 2018), h. 1.

²Zainal Arifin Zakaria, *Tafsir Inspirasi*, (Medan: Duta Azhar, 2012), h. 95.

disepakati antara dua belah pihak sehingga dapat mendukung kegiatan investasi para nasabah.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit* unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut ini:³

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Pada dasarnya tujuan penyaluran dana kepada nasabah adalah untuk membantu nasabah memiliki barang yang dibutuhkan melalui jual beli, mendapatkan jasa melalui sewa ataupun untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus. Produk penyaluran dana pada nasabah secara garis besar dibagi menjadi empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:⁴

- a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli
- b. Pembiayaan dengan prinsip sewa
- c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (investasi)
- d. Pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank memiliki banyak manfaat. Secara umum manfaat pembiayaan yang dilakukan oleh bank adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pembiayaan yang dilakukan mempunyai efek *simbiosis mutualisme* bagi bank dan pihak yang menerima pembiayaan, sehingga

³Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2008), h. 160.

⁴Fauzi Arif Lubis, "Aplikasi Sistem Keuangan Perbankan Syariah" dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 5. No. 2 Juli – Desember 2018, h. 12.

manfaatnya tidak hanya dirasakan oleh pihak yang diberikan pembiayaan, namun juga manfaat bagi bank itu sendiri.⁵

2. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni:⁶

- a. Pemilik, dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.
- b. Pegawai, para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
- c. Masyarakat
 - 1) Pemilik dana, sebagai pemilik dana mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.
 - 2) Debitur yang bersangkutan, para debitur terbantu guna menjalankan usahanya atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkan.
 - 3) Masyarakat umumnya-konsumen, mereka dapat memperoleh barang yang dibutuhkan.
- d. Pemerintah, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).
- e. Bank, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan

⁵Marliyah, “*Strategi Pembiayaan Mudharabah Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Perbankan Syariah Di Sumatera Utara*”, (Disertasi, Program Doktor Ekonomi Syariah Pascasarjana UINSU-Medan, 2016), h. 52.

⁶Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), h. 303.

meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

3. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya: ⁷

a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu dapat ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk meningkatkan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun memulai usaha baru.

b. Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ketempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang - barang yang dipindahkan dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa pada dasarnya peningkatan *utility* dari barang tersebut.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, giro, bilyet, wesel, dan sebagainya. Melalui pembiayaan,

⁷*Ibid.*, h. 304.

peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga pengguna uang akan bertambah baik secara kualitatif dan secara kuantitatif.

4. Unsur- Unsur Pembiayaan

Adapun unsur – unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut: ⁸

a. Kepercayaan

Merupakan suatu keyakinan bagi yang memberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang telah diberikan benar-benar akan dikembalikan dimasa yang akan datang sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati diawal pembiayaan.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam sebuah perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya, kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak sebelum pembiayaan diberikan.

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pelunasan angsuran dan pengembalian pembiayaan yang telah disepakati kedua belah pihak. Jangka waktu tersebut terdiri dari jangka pendek (dibawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3 tahun) dan jangka panjang (diatas 3 tahun).

d. Resiko

Akibat adanya jangka waktu waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak terbayarkan atau macet dalam

⁸Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: UPP AMP, 2015), h. 31.

memberikan suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan, maka semakin besar resikonya, demikian sebaliknya.

e. Balas jasa

Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan yang akan diberikan atas pemberian suatu pembiayaan kepada nasabah. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

5. Prinsip Analisa Pembiayaan

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Prinsip analisa pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisa pembiayaan. Secara umum, prinsip analisa pembiayaan didasarkan pada rumus 5C yaitu: ⁹

a. *Character*

Merupakan penilaian terhadap sifat atau karakter calon nasabah penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerimaan pembiayaan sanggup untuk memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity*

Merupakan penilaian kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang telah diambil, yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas sarana usahanya yang dijalankan seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

⁹Iska Syukri, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fiqh*, (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2011), h. 32-34.

c. *Capital*

Merupakan penilaian terhadap besarnya modal yang dimiliki calon penerima pembiayaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio financial dan penekanan pada komposisi modal.

d. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik sebagai jaminan atas pembiayaan yang diberikan.

e. *Condition*

Merupakan penilaian terhadap kondisi keadaan usaha nasabah memiliki prospek atau tidak serta kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang.

6. Pengertian KPR Syariah

KPR Syariah merupakan salah satu produk pembiayaan bank syariah yang membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas, nasabah dapat mengangsur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tetap selama masa perjanjian. Menurut Ristanto kredit pemilikan rumah adalah suatu pelayanan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan rumah atau tempat tinggal dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak diawal perjanjian.¹⁰

Maka secara umum KPR syariah merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank untuk membantu masyarakat guna membeli rumah berikutan tanah untuk dihuni sendiri, berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah. Nasabah

¹⁰Slamet Ristanto, *Mudah Meraih Dana KPR*, (Jakarta: PT. Pustaka Grahatama, 2012), h. 53.

diwajibkan untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut sesuai jangka waktu dan margin keuntungan yang telah disepakati dengan prinsip syariah.

Pembiayaan KPR syariah bertujuan untuk saling membantu dan tolong-menolong sesama manusia untuk memiliki tempat tinggal dengan cara cicilan, sebagaimana yang terkandung dalam Q.S Al-Ma'idah (5): 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا

اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: "...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya".¹¹

Dari ayat diatas Allah menjelaskan perintah untuk saling tolong menolong dalam berbuat kebajikan dan larangan berbuat kejahatan. Maka dari itu, bank memberikan pembiayaan untuk menolong siapa saja yang membutuhkan rumah sesuai dengan prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku. Pembiayaan KPR dalam pembiayaan syariah dapat diaplikasikan dalam berbagai produk pembiayaan yang disepakati oleh bank seperti pembiayaan akad murabahah.

Murabahah atau disebut juga *ba' bitsmanil ajil*. Kata murabahah berasal dari kata ribhu (keuntungan) sehingga murabahah berarti saling menguntungkan. Secara sederhana murabahah berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati. Atau singkatnya jual beli murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dari keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam definisinya disebut dengan adanya "keuntungan yang disepakati", karakteristik murabahah adalah si penjual

¹¹Zakaria, *Tafsir Inspirasi*, h. 125.

harus memberitahu si pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹²

Murabahah merupakan suatu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi muamalah *tijariyah* (interaksi bisnis).

Allah SWT berfirman pada Q.S. Al-Baqarah (2): 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۚ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”¹³

Sepanjang pembiayaan tersebut dari keridhoan antara kedua belah pihak, serta kejujuran dan keadilan melekat dalam suatu proses mu’amalah dan jual beli tersebut, tanpa adanya unsur kebatilan dan kezaliman, maka bentuk transaksi tersebut diperbolehkan. Syariat islam dengan hikmah dan rahmatnya, mengharamkan apa yang membahayakan terhadap agama dan dunia.

¹²Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 136.

¹³Zakaria, *Tafsir Inspirasi*, h. 53.

Adapun rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan transaksi dengan akad murabahah adalah sebagai berikut:¹⁴

- a. Rukun akad murabahah secara umum adalah:
 - 1) Pihak yang berakad : Penjual dan Pembeli
 - 2) Objek yang di akadkan : Barang yang diperjual belikan dan harga jual / keuntungan.
 - 3) Akad/Sighat : Serah (ijab) dan Terima (Qabul)
- b. Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah meliputi hal-hal sebagai berikut:
 - 1) Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada di tangan si penjual). Artinya, keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada si penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
 - 2) Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditas, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat transaksi dilakukan.
 - 3) Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan yang diterima oleh penjual, baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli.

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pemberian barang yang telah disepakati kualitasnya.

¹⁴Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, h. 137.

- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pesanan) dengan harga jual senilai harga perolehan ditambah dengan keuntungan. Dalam kaitan ini, bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian secara khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang sendiri dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip milik bank.

Tujuan akad murabahah digunakan oleh bank untuk memfasilitasi nasabah melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan, yakni :

- a. Barang konsumsi, seperti rumah, kendaraan/alat transportasi, alat-alat rumah tangga dan sejenisnya (tidak termasuk renovasi atau proses pembangunan).
- b. Persediaan barang dagangan.
- c. Bahan baku dan bahan pembantu produksi (tidak termasuk proses produksi).
- d. Barang modal, seperti pabrik, mesin, dan sejenisnya.
- e. Aset lain yang tidak bertentangan dengan syariat dan disetujui oleh bank.

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai media pembiayaan selain untuk tujuan nasabah memperoleh dana guna membeli barang/Komoditas yang

diperlukannya. Demikian ditegaskan oleh Maulana Taqi Usmani, apabila murabahah digunakan untuk tujuan lain selain untuk membeli barang/komoditas, maka murabahah tidak dapat digunakan. Misalnya apabila nasabah memerlukan dana untuk membeli kapas untuk bahan baku pabrik tenunannya, bank dapat menjual kapas tersebut berdasarkan murabahah. Apabila dana tersebut digunakan untuk keperluan lain, misalnya untuk membayar tagihan listrik atau membayar gaji karyawannya, maka murabahah tidak dapat digunakan karena murabahah mensyaratkan jual beli komoditas secara nyata, bukan semata-mata untuk pemberian pinjaman.

Keuntungan KPR iB Griya pada Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar yakni sebagai berikut :

- a. Tingkat Margin rendah
- b. Jangka waktu s/d 180 bulan (15 tahun)
- c. Angsuran tetap sampai lunas
- d. Bebas biaya *appraisal* s/d plafond Rp.500 jt
- e. Proses cepat

Persyaratan KPR iB Griya pada Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar Persyaratannya yakni sebagai berikut :

- a. Fotokopi identitas Pemohon suami istri: KTP/ SIM/KITAS/Pasport
- b. Fotokopi Kartu Keluarga
- c. Fotokopi Akta Nikah / Cerai
- d. Slip Asli Gaji yang terakhir / SK Kerja Asli
- e. Fotokopi Rekening Koran 3 bulan terakhir
- f. Fotokopi NPWP untuk pembiayaan diatas 100 juta
- g. Fotokopi NPWP pribadi
- h. Fotokopi SIUP, Tanda Daftar Perusahaan, Akta Pendirian Perusahaan, atau Surat Keterangan Tempat Usaha, Laporan Keuangan Terakhir
- i. Fotokopi Surat Ijin Praktek / SK Pengangkatan dan Instansi terkait
- j. Pas photo permohonan suami istri.

B. Pengambilan Keputusan

1. Pengertian pengambilan keputusan

Menurut Kotler keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelasain masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa penilaian alternative, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang dilalui konsumen.¹⁵

Keputusan adalah tindakan memilih satu alternatif dari serangkaian alternatif, dalam hal ini yaitu mengenai keputusan seorang nasabah yang sudah menggunakan produk dan jasa bank syariah. Proses pengambilan keputusan pembelian pada setiap orang pada dasarnya adalah sama, namun proses pengambilan keputusan tersebut akan berbeda berdasarkan oleh ciri kepribadian, usia, pendapatan dan gaya hidupnya.¹⁶

Keputusan merupakan bagian atau salah satu elemen penting dari perilaku nasabah disamping kegiatan fisik yang melibatkan nasabah dalam menilai, mendapatkan dan mempergunakan barang-barang serta jasa ekonomis. Perspektif pemecahan masalah mencakup semua jenis perilaku pemenuhan kebutuhan dan jajaran luas dari faktor-faktor yang memotivasikan dan mempengaruhi keputusan nasabah.¹⁷

2. Tahapan Dalam Pengambilan Keputusan

Tahapan yang dilalui konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian adalah sebagai berikut:¹⁸

a. Pengenalan masalah

Masalah timbul dari dalam diri konsumen yang berupa kebutuhan, yang digerakkan oleh rangsangan dari dalam maupun dari luar diri

¹⁵Philip Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, h. 112.

¹⁶Ricky W. Griffin, *Manajemen*: Edisi 7, (Jakarta: Erlangga, 2004 Jilid I), h. 258.

¹⁷Sufitrayati, Fanny Nailufar, *faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syari'ah di kota banda aceh*, *Ihtiyath* Vol. 2 No. 1 September 2018, h. 6.

¹⁸Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), h. 53.

konsumen. Berdasarkan pengalaman yang telah lalu, seseorang belajar bagaimana mengatasi dorongan ini kearah suatu obyek yang dapat memuaskan keinginannya.

b. Pencarian informasi

Setelah timbul suatu masalah berupa kebutuhan yang digerakkan oleh rangsangan dari luar dan dalam diri konsumen, serta didorong untuk keinginan untuk memenuhi kebutuhannya, maka konsumen akan mencari informasi tentang obyek yang bisa memenuhi keinginannya tersebut.

c. Penilaian alternative

Dari informasi yang diperoleh konsumen, diperolehlah gambaran yang lebih jelas mengenai alternatif-alternatif yang dihadapi serta konsumen memproses informasi dari beberapa produk yang berpotensi.

d. Keputusan membeli

Tahap evaluasi keputusan pembelian bahwa konsumen membentuk perbandingan antara manfaat beserta resiko yang akan didapatkan diantara alternatif-alternatif merek suatu barang.

e. Perilaku setelah pembelian

Setelah melakukan pembelian konsumen akan merasakan kepuasan atau mungkin ketidakpuasan, yang berdampak pada pembelian ulang atau tidaknya seorang konsumen.

3. Pengambilan Keputusan Pembiayaan

Pengambilan keputusan pembiayaan merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh seseorang dalam usaha memecahkan persoalan tentang pendanaan yang sedang dihadapi kemudian menetapkan beberapa alternatif sumber pendanaan yang dianggap paling rasional dan sesuai dengan situasi lingkungan yang ada.¹⁹

¹⁹Siswanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 171.

Dengan kata lain, Keputusan pembiayaan adalah suatu pemilihan tindakan dari dua atau lebih pilihan alternative sumber pendanaan, orang yang mengambil keputusan pembiayaan harus mempunyai pilihan dari beberapa alternatif yang ada. Keputusan pembiayaan harus menjadi jawaban tentang apa yang harus dilakukan dalam hubungannya dengan perencanaan pendanaan. Keputusan pembiayaan pun dapat berupa tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat berbeda dari rencana awal. Pada dasarnya, keputusan pembiayaan yang baik dapat pula membua rencana berjalan dengan baik.²⁰

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan

Dalam menggunakan suatu barang atau jasa ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen sebagai berikut:²¹

a. Faktor Rasional

Motif rasional adalah motif yang didasarkan pada kenyataan-kenyataan seperti yang ditunjukkan oleh pengguna. Faktor-faktor yang dapat dipertimbangkan berupa faktor ekonomi seperti faktor penawaran, faktor permintaan, dan harga. Selain itu juga faktor kualitas pelayanan, lokasi, dan ketersediaan pembiayaan, keterbatasan waktu yang ada pada pengguna juga menjadi pertimbangan.

b. Faktor Emosional

Motif penggunaan yang berkaitan dengan perasaan orang adalah faktor emosional mereka umumnya lebih subyektif. Motif ini menimbulkan atau yang membuat seseorang merasa lebih nyaman seperti faktor kenyamanan, kesehatan, keamanan dan kepraktisan.

Dalam proses pengambilan keputusan, konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor utama yakni kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis. Perilaku konsumen menentukan proses pengambilan keputusan dalam pembelian mereka,

²⁰Juwita, Sendy O.P, *Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Kredit Kepemilikan Rumah Pada BTN KC Surabaya KCP Mojokerto*. Jurnal Pendidikan Tata Niaga Vol.1, No.1, 2017, h. 15.

²¹Philip Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran* , h. 166.

proses tersebut merupakan sebuah pendekatan penyesuaian masalah yang terdiri dari lima tahap yang dilakukan konsumen, kelima tahap tersebut adalah pengenalan masalah, pencarian informasi, penilaian alternatif, membuat keputusan, dan perilaku pasca pembelian.

5. Indikator Pengambilan Keputusan

Menurut Kotler indikator dalam pengambilan keputusan adalah:²²

- a. Kebutuhan dan keinginan yang sesuai pada sebuah produk.
- b. Kemantapan akan kualitas produk.
- c. Kepuasan dan kemudahan mendapatkan produk.

C. Harga Perumahan

1. Pengertian Harga

Harga merupakan salah satu faktor yang harus dikendalikan secara serasi dan selaras dengan tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan atau lembaga keuangan. Segala keputusan yang bersangkutan dengan harga akan sangat mempengaruhi berbagai aspek kegiatan suatu usaha, baik yang bersangkutan dengan kegiatan penjualan ataupun aspek keuntungan yang ingin dicapai oleh suatu usaha. Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat yang didapatkan karena memiliki atau menggunakan produk tersebut.²³

Harga merupakan hal yang sangat penting dan sangat perlu diperhatikan oleh konsumen dalam membeli dan menggunakan produk atau jasa yang dianggap sesuai dengan kebutuhan, jika konsumen merasa cocok dengan harga dan manfaat yang ditawarkan, maka konsumen akan merasa puas. Dalam teori ekonomi disebutkan bahwa harga suatu barang atau jasa yang pasarnya kompetitif, maka tinggi rendahnya harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran pasar serta

²²Philip Kotler, dan Gary Armstrong.. *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi Kedua Belas*, (Jakarta: Erlangga, 2008 Jilid II), h. 220.

²³Kotler dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, h. 339.

harga sangat menentukan diminati atau tidaknya suatu produk dan jasa perbankan.²⁴

Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan hipotesis yang menyatakan bahwa semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut, dan sebaliknya semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.²⁵ Maka, Jika harga rumah pada produk KPR iB yang ditawarkan oleh lembaga perbankan syariah sesuai dengan kualitas yang didapatkan dan terjangkau oleh lapisan masyarakat untuk dicicil maka dapat berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk menggunakan produk pembiayaan tersebut guna memenuhi kebutuhannya, tentunya sesuai dengan harga yang ada dan kemampuan konsumen.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga adalah sebagai berikut:

a. Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Misalnya, pada saat resesi menimbulkan keadaan dimana harga berada pada suatu tingkat yang lebih rendah.

b. Permintaan dan Penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkatan harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah permintaan meningkat, sedangkan penawaran merupakan kebalikan dari permintaan, yaitu suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkatan harga tertentu. Pada umumnya, tingkat harga yang lebih tinggi mendorong jumlah penawaran yang semakin meningkat.

c. Elastisitas Permintaan

Sifat permintaan pasar tidak hanya mempengaruhi penentuan harga tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual.

²⁴Anwar Iful, *Pengaruh harga dan kualitas produk Terhadap keputusan pembelian*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen Vol.4, No.12, Desember, 2015, h. 2-3.

²⁵Sukirno, *Teori Pengantar Mikroekonomi*, h. 76.

d. Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada.

e. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutupi biaya yang telah dipergunakan akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya, apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya yang dikeluarkan maka akan menghasilkan keuntungan.

f. Tujuan Manager

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan yang akan dicapai. Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang berbeda dengan perusahaan yang lainnya.

g. Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Pengawasan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk penentuan harga maksimum dan minimum, deskriminasi harga, serta praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha kearah monopoli.

3. Indikator Harga

Menurut Kotler dan Amstrong ada 3 indikator yang mencirikan suatu harga, yakni:²⁶

- a. Keterjangkauan harga, yaitu penetapan harga yang dilakukan oleh penjual yang sesuai dengan kemampuan daya beli konsumen.
- b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk, yaitu penetapan harga yang dilakukan oleh produsen/penjual yang sesuai dengan kualitas produk yang dapat diperoleh konsumen.

²⁶Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, h. 345.

- c. Kesesuaian harga dengan manfaat, yaitu penetapan harga yang dilakukan oleh penjual sesuai dengan manfaat yang akan diperoleh oleh konsumen.

D. Lokasi Perumahan

1. Pengertian Lokasi

Menurut Tjiptono, lokasi adalah tempat dimana perumahan dapat dijangkau dengan mudah, cepat dan memiliki tempat parkir yang luas. Komponen yang menyangkut lokasi meliputi: pemilihan lokasi yang strategis (mudah dijangkau), dekat dengan pusat perbelanjaan, adanya lahan parkir yang luas, dekat pemukiman penduduk, aman, dan nyaman bagi penghuninya.²⁷

Lokasi merupakan faktor terpenting yang mempengaruhi permintaan sebuah rumah, pada hakikatnya lokasi merupakan hipotesis yang menyatakan semakin strategis letak sebuah rumah berarti semakin baik, maka semakin banyak pula permintaan akan rumah tersebut. Salah satu faktor yang mempengaruhi pembeli untuk membeli perumahan adalah letak perumahan tersebut, dengan mempertimbangkan akses jalan yang cepat dan mudah, dekat dengan pusat kota, transportasi mudah, bebas banjir dan bebas macet adalah salah satu contoh mengapa faktor lokasi penting.

2. Tatacara Perencanaan Lingkungan Perumahan

Menurut SNI 03-1733-2004 tentang tatacara perencanaan lingkungan perumahan di perkotaan, lokasi lingkungan perumahan harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:²⁸

- a. Lokasi perumahan harus sesuai dengan rencana peruntukan lahan yang diatur dalam rencana tata ruang wilayah (RT/RW) setempat atau

²⁷Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h. 80.

²⁸<http://www.scribd.com/mobile/doc/SNI-03-1733-2004-Tata-Cara-Perencanaan-Lingkungan-Perumahan/>. diakses pada tanggal 17 februari 2020.

dokumen perencanaan lainnya yang ditetapkan dengan peraturan daerah setempat, dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Kriteria keamanan, dicapai dengan mempertimbangkan bahwa lokasi tersebut bukan merupakan kawasan lindung, olahan pertanian, hutan produksi, daerah bebas bangunan pada area bandara, dan daerah dibawah jaringan listrik tegangan tinggi.
- 2) Kriteria kesehatan, dicapai dengan mempertimbangkan bahwa lokasi tersebut bukan daerah yang mempunyai pencemaran udara di atas ambang batas, pencemaran air permukaan dan air tanah dalam.
- 3) Kriteria kenyamanan, dicapai dengan kemudahan pencapaian, kemudahan berkomunikasi (internal atau eksternal, langsung atau tidak langsung), kemudahan berkegiatan (prasarana dan sarana lingkungan tersedia).
- 4) Kriteria keindahan/ keserasian/ keteraturan dicapai dengan penghijauan, mempertahankan karakteristik topografi dan lingkungan yang ada misalnya tidak meratakan bukit, mengurung seluruh rawa atau danau dan sebagainya.
- 5) Kriteria fleksibilitas, dicapai dengan mempertimbangkan kemungkinan pertumbuhan fisik atau pemekaran lingkungan perumahan dikaitkan dengan kondisi fisik lingkungan dan keterpaduan prasarana.
- 6) Kriteria keterjangkauan jarak, dicapai dengan mempertimbangkan jarak pencapaian ideal kemampuan orang berjalan kaki sebagai pengguna lingkungan terhadap penempatan sarana dan prasarana- utilitas lingkungan.
- 7) Kriteria lingkungan berjiwa diri dicapai dengan mempertimbangkan keterkaitan dengan karakter sosial budaya masyarakat setempat, terutama aspek kontekstual terhadap lingkungan tradisional atau lokal setempat.

- 8) Lokasi perencanaan perumahan harus berada pada lahan yang jelas status kepemilikannya dan memenuhi persyaratan administratif, teknis, dan ekologis.
- b. Keterpaduan antara tatanan kegiatan dan alam di sekelilingnya, dengan mempertimbangkan jenis, masa tumbuh dan usia yang dicapai, serta pengaruhnya terhadap lingkungan, bagi tumbuhan yang ada dan mungkin tumbuh di kawasan yang dimaksud. Suatu bentuk permukiman yang ideal dikota merupakan pertanyaan yang menghendaki jawaban yang bersifat komprehensif, sebab perumahan dan pemukiman menyangkut kehidupan manusia termasuk kebutuhan manusia yang terdiri dari berbagai aspek. Sehingga suatu permukiman harus memenuhi sebagai berikut:
- 1) Lokasinya sedemikian rupa sehingga tidak terganggu oleh kegiatan lain seperti pabrik, yang umumnya dapat memberikan dampak pada pencemaran udara atau pencemaran lingkungan lainnya.
 - 2) Mempunyai akses terhadap pusat-pusat pelayanan seperti pelayanan pendidikan, kesehatan, perdagangan, dan lain-lain.
 - 3) Mempunyai fasilitas drainase, yang dapat mengalirkan air hujan dengan cepat dan tidak sampai menimbulkan genangan air walaupun yang lebat sekalipun.
 - 4) Mempunyai fasilitas penyediaan air bersih, berupa jaringan distribusi yang siap untuk disalurkan ke masing-masing rumah.
 - 5) Dilengkapi dengan fasilitas air kotor/tinja yang dapat dibuat dengan sistem individual yaitu tanki septik dan lapangan rembesan, ataupun tanki septik dan lapangan rembesan, ataupun tanki septik komunal.
 - 6) Permukiman harus dilayani oleh fasilitas pembuangan sampah secara teratur agar lingkungan pemukiman tetap nyaman.
 - 7) Dilengkapi dengan fasilitas umum, seperti taman bermain bagi anak-anak, lapangan atau taman, tempat beribadah, pendidikan dan kesehatan sesuai dengan skala besarnya pemukiman itu.

8) Dilayani oleh jaringan listrik dan telepon.

Lokasi yang strategis membuat konsumen lebih mudah dalam menjangkau dan juga keamanan yang terjamin. Sehingga dengan demikian, ada hubungan antara lokasi yang strategis dengan daya tarik konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk.

3. Indikator Lokasi

Indikator dalam variabel lokasi ialah: ²⁹

- a. Letak perumahan.
- b. Mempunyai akses terhadap pusat-pusat pelayanan.
- c. Kriteria perumahan.

E. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah penghasilan yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diberikan, yaitu berupa pendapatan yang berasal dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan serta pendapatan yang berasal dari kekayaan yang dimiliki. Besarnya pendapatan seseorang tergantung pada jenis pekerjaannya. Pendapatan perorangan (*personal income*) adalah pendapatan yang diterima oleh setiap lapisan masyarakat dalam satu tahun.³⁰

Pendapatan seseorang juga biasa disebut dengan gaji atau upah. Gaji atau upah adalah balasan atas jasa untuk pekerjaan yang telah dilaksanakan dalam hubungan kerja dengan orang/instansi lain (sebagai karyawan yang dibayar), dan ketika seseorang itu memiliki usaha, maka pendapatan itu disebut dengan laba usaha. Laba usaha adalah keuntungan yang didapatkan atas pekerjaan yang telah

²⁹Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h. 160.

³⁰Naf'an, *Ekonomi Makro Tinjauan Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), h. 205.

dilakukan sebagai usaha “pengusaha” yang mengorganisir produksi, mengambil keputusan tentang memproduksi serta menanggung resikonya.³¹

Biro pusat statistik merinci pendapatan dalam kategori sebagai berikut:

- a. Pendapatan berupa uang adalah penghasilan berupa uang yang sifatnya regular dan diterima biasanya sebagai balas jasa, sumbernya berasal dari :
 - 1) Gaji dan upah yang diterima dari gaji pokok, kerja sampingan, kerja lembur , kerja kadang-kadang.
 - 2) Usaha sendiri yang meliputi hasil bersih dari usaha sendiri, komisi, penjualan dari kerajinan rumah.
 - 3) Hasil investasi yakni pendapatan yang diperoleh dari hak milik tanah, bangunan, kendaraan, dan lain sebagainya.
- b. Pendapatan yang berupa barang yaitu pembayaran upah yang diberikan dalam bentuk sembako, biaya pengobatan, biaya transportasi, perumahan dan lain sebagainya.

Menurut Peraturan Menteri Tenaga Kerja Dan Transmigrasi Nomor 7 Tahun 2013 Tentang Upah Minimum, menyatakan bahwa upah minimum adalah upah bulanan terendah yang terdiri atas upah pokok termasuk tunjangan tetap yang ditetapkan oleh gubernur sebagai jaring pengaman.³²

Pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi 2 yaitu:

- a. Pendapatan permanen (*permanent income*) adalah pendapatan yang selalu diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya misalnya, pendapatan dari gaji pokok. Pendapatan ini juga merupakan pendapatan yang diperoleh dari semua faktor yang menentukan kekayaan seseorang (yang menciptakan kekayaan).

³¹T. Gilarso, *Dunia Ekonomi Kita: Pendapatan Nasional*, (Yogyakarta: Kanisius, 1992), h. 31.

³²Peraturan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Nomor 7 Tahun 2013 Tentang Upah Minimum, <https://turc.or.id/news/wp-content/uploads/2016/01/12.-Permen-No-7-Th-2013.pdf> diakses pada tanggal, 20 februari 2020.

- b. Pendapatan sementara (*transitory income*) adalah pendapatan yang bersifat sementara dan tidak bisa diperkirakan sebelumnya.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah :³³

- a. Kesempatan kerja yang tersedia
Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak peluang penghasilan yang akan diperoleh dari hasil kerja tersebut.
- b. Kecakapan dan keahlian
Dengan bekal kemampuan atau keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.
- c. Motivasi
Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi penghasilan, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, maka semakin besar pula penghasilan yang dapat diperoleh.
- d. Keuletan kerja
Pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk menuju kearah kesuksesan dan keberhasilan.
- e. Banyak sedikitnya modal yang digunakan.
Besarnya kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besarnya modal yang dipergunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.

³³Ratna Sukmayani,dkk, *Ilmu pengetahuan sosial*, (Jakarta: PT Galaxy Puspa Mega, 2008), h. 117.

3. Indikator pendapatan

Menurut Bramastuti, indikator pendapatan antara lain:³⁴

- a. Pendapatan yang diterima perbulan
- b. Jenis pekerjaan
- c. Beban keluarga yang ditanggung.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai pijakan dalam rangka penyusunan penelitian ini. Hasil yang relevan dengan penelitian ini adalah:

Tabel 2.1

Penelitian terdahulu

| No | Nama/ Tahun | Judul | Metodologi | Hasil Penelitian | Persamaan/ Perbedaan |
|----|---|--|---|--|---|
| 1 | Winda Annisa Cahya Kurnia wati/ (2017) | Pengaruh “Lokasi Perumaha, Harga Perumahan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Kredit Kepemilika n Rumah | Analisis Regresi Linr Berganda | Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi perumahan, harga perumahan, dan Citra merek berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah mengambil KPR Syariah. | Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis ialah menggunakan variabel lokasi perumahan dan harga perumahan, sedangkan perbedaan dari penelitian ini dengan |

³⁴Novia Bramastuti, “Pengaruh Prestasi Sekolah dan Tingkat Pendapatan Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Bakti Oetama Gondangrejo Karanganyar”, (Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammdiyah Surakarta, 2009), h. 48.

| | | | | | |
|---|---|---|----------------------------------|--|--|
| | | (Kpr) Syariah (Studi Kasus Nasabah Btn Syariah Surakarta)” | | | penelitian penulis adalah dari sisi variabel ketiga yang digunakan penulis adalah pendapatan, perbedaan selanjutnya adalah obyek yang digunakan penelitian bertempat di Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar. |
| 2 | Permat a Shanti Nurma h Ashari / (2018) . | “Pengaruh Lokasi, Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaa | Analisis Regresi Linear Berganda | Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa lokasi, promosi dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa | Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis ialah menggunakan variabel lokasi dan harga, sedangkan Perbedaan dari |

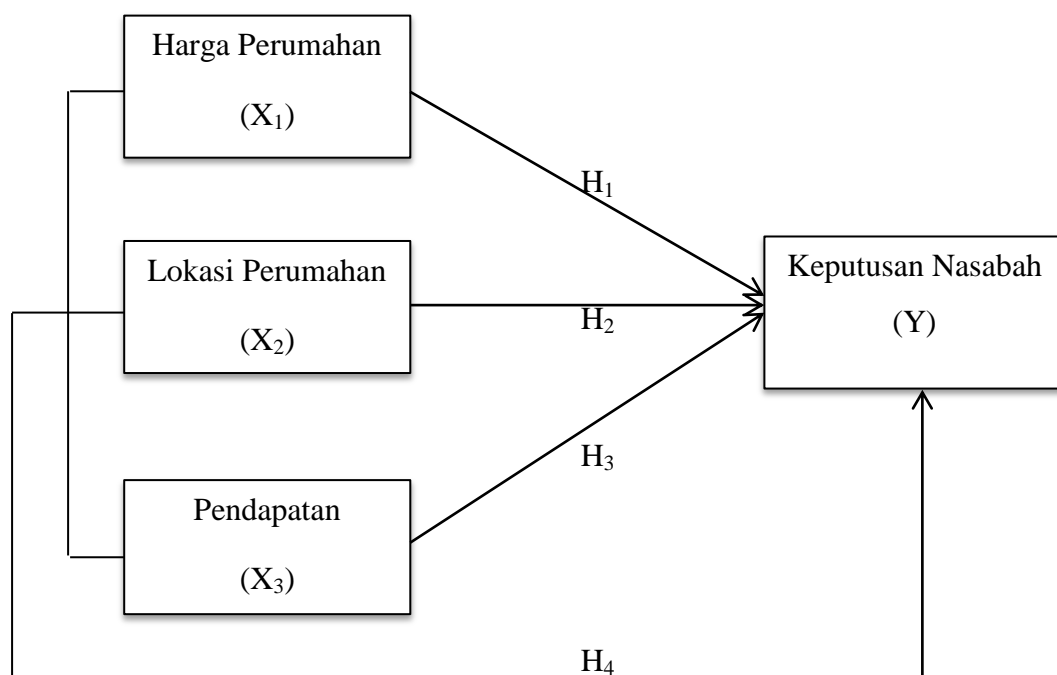
| | | | | | |
|---|-----------------------------|--|----------------------------------|--|--|
| | | n Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri KC Palembang Pasar 16 Ilir” | | pembiayaan gadai emas syariah pada bank syariah mandiri KC Palembang pasar 16 ilir” | penelitian ini dengan penelitian penulis adalah subjek dan objek yang digunakan, penulis meneliti pembiayaan KPR iB Griya dan bertempat di Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar, perbedaan selanjutnya adalah dari sisi variabel ketiga penulis yaitu pendapatan. |
| 3 | Tri Rahmat Habibi / (2013) | “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah | Analisis Regresi Linear Berganda | Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi perumahan dan pendapat berpengaruh signifikan terhadap | Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis ialah menggunakan variabel lokasi |

| | | | | | |
|--|--|---|--|---|---|
| | | Dalam Meminjam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus Di Kota Malang” | | keputusan nasabah menggunakan pembiayaan KPR. | dan pendapatan. Sedangkan perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis adalah dari sisi variabel kedua yang digunakan penulis adalah harga perumahan, perbedaan selanjutnya adalah obyek yang digunakan penelitian bertempat di Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar. |
|--|--|---|--|---|---|

G. Kerangka Teoritis

Dalam sebuah penelitian dibutuhkan kerangka teoritis untuk menjelaskan arah dari penelitian tersebut. Kerangka teoritis dapat menunjukkan hubungan antara variabel Independen dan variabel Dependen.

Gambar 2.1
Kerangka teoritis



- H₁: Harga perumahan (X₁) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya (Y).
- H₂: Lokasi perumahan (X₂) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya (Y).
- H₃: Pendapatan (X₃) berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya (Y).
- H₄: Harga perumahan, lokasi perumahan, dan pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

H. Hubungan Antar Variabel

Dari gambar kerangka teoritis di atas dapat dijabarkan secara teori hubungan antara variabel Independen dengan variabel Dependen adalah sebagai berikut:

1. Hubungan variabel harga perumahan (X_1) dengan keputusan (Y) ialah:

Harga merupakan salah satu faktor yang cukup mempengaruhi konsumen untuk membeli dan memiliki sebuah rumah yang dianggap sesuai dengan kebutuhan, namun harga sebuah rumah terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan hipotesis yang menyatakan bahwa semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut, dan sebaliknya semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.³⁵ Maka, Jika harga rumah pada produk KPR iB yang ditawarkan oleh lembaga perbankan syariah sesuai dengan kualitas dan terjangkau oleh lapisan masyarakat untuk dicicil maka dapat berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk menggunakan produk pembiayaan tersebut guna memenuhi kebutuhannya, tentunya sesuai dengan harga yang ada dan kemampuan konsumen.

2. Hubungan variabel lokasi perumahan (X_2) dengan keputusan (Y) ialah:

Dalam hal ini konsumen juga akan mempertimbangkan lokasi perumahan, dan memilih lokasi perumahan yang sesuai dengan keinginan konsumen. lokasi adalah tempat dimana perumahan dapat dijangkau dengan mudah, cepat dan memiliki tempat parkir yang luas. Komponen yang menyangkut lokasi meliputi: pemilihan lokasi yang strategis (mudah dijangkau), dekat dengan pusat perbelanjaan, adanya lahan parkir yang luas, dekat pemukiman penduduk, aman, dan nyaman bagi penghuninya.³⁶ Semakin startegis letak sebuah rumah maka makin banyak permintaannya dan harga yang ditawarkan juga akan semakin

³⁵Sukirno, *Teori Pengantar Mikroekonomi*, h. 76.

³⁶Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h. 80.

mahal, hal ini akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu perumahan dengan menggunakan produk pembiayaan KPR bank syariah.

3. Hubungan variabel pendapatan (X_3) dengan keputusan (Y) ialah:

Pendapatan juga faktor yang sangat penting dalam menentukan permintaan terhadap suatu barang. Besarnya pendapatan menunjukkan besarnya daya beli seseorang akan suatu barang sehingga perubahan pendapatan dapat mempengaruhi banyaknya jumlah permintaan terhadap suatu jenis barang. Kesanggupan seseorang dalam memiliki rumah sangat dipengaruhi oleh pendapatan yang diperolehnya. Tingkat pendapatan konsumen mencerminkan daya beli konsumen, makin tinggi pendapatan konsumen semakin besar permintaan terhadap suatu barang karena daya belinya meningkat. Ini artinya tingkat pendapatan mempunyai hubungan positif terhadap permintaan suatu barang. Jenis barang dalam kaitannya dengan pendapatan ada dua yaitu barang normal dan barang inferior, jumlah barang normal dengan pendapatan mempunyai hubungan positif (searah) dan jumlah barang inferior dengan pendapatan mempunyai hubungan negatif (barang yang permintaannya semakin berkurang apabila pendapatan konsumen semakin meningkat).³⁷ Maka dapat dikatakan bahwa apabila pendapatan masyarakat meningkat, maka porsi pendapatan yang dibelanjakan untuk kebutuhan non-pangan khususnya yang digunakan untuk membeli rumah atau membayar cicilan pembiayaan KPR iB menjadi lebih besar. Sehingga berpengaruh juga terhadap keputusan konsumen untuk menggunakan produk pembiayaan bank syariah.

³⁷Sukirno, *Teori Pengantar Mikroekonomi*, h. 76.

I. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara yang diturunkan melalui teori terhadap masalah penelitian. Hipotesis adalah suatu kenyataan yang masih harus diuji kebenarannya secara empiris. Secara keseluruhan hipotesis berarti dibawah kebenaran (belum tentu benar) dan baru dapat diangkat menjadi suatu kebenaran jika memang telah disertai dengan bukti-bukti.³⁸

1. Hipotesis 1 (Harga Perumahan)

H_0 : Harga Perumahan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

H_1 : Harga Perumahan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

2. Hipotesis 2 (Lokasi Perumahan)

H_0 : Lokasi Perumahan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

H_2 : Lokasi Perumahan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

3. Hipotesis 3 (Pendapatan)

H_0 : Pendapatan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

H_3 : Pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

4. Hipotesis 4 (Harga perumahan, Lokasi perumahan, dan Pendapatan)

H_0 : Harga Perumahan, Lokasi Perumahan, dan Pendapatan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

H_4 : Harga Perumahan, Lokasi Perumahan, dan Pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

³⁸ Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016), h. 25.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif ialah metode yang digunakan untuk pengujian hasil penelitian yang didasarkan pada angka-angka hasil analisis statistik, dideskripsikan secara deduksi yang berangkat dari teori- teori umum, lalu dengan observasi untuk menguji validitas keberlakuan teori tersebut dan ditariklah kesimpulan. Kemudian di jabarkan secara deskriptif untuk mendiskripsikan data yang diperoleh dan untuk menjawab rumusan serta hipotesis.¹ Penelitian kuantitatif deskriptif digunakan untuk menggambarkan dan menjelaskan berbagai kondisi, situasi, fenomena, atau berbagai variabel penelitian menurut kejadian sebagaimana adanya yang dapat dipotret, diwawancara, diobservasi, serta yang dapat diungkapkan melalui bahan- bahan dokumenter.²

B. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu

Penelitian ini dimulai dari bulan Februari 2019 sampai dengan bulan Agustus 2020.

2. Tempat

Penelitian ini dilakukan di PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar, Jl.Medan – Tanjung Morawa Km.14,5 No. 5-6 Desa Limau Manis.

¹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik* , (Jakarta : Rineka Cipta, 2005), h. 12.

²Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif : Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu Ilmu Sosial lainnya*, (Jakarta : Kencana, 2005), h. 48.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Dalam penelitian populasi merupakan hal yang penting untuk memberikan batasan yang sangat jelas tentang obyek yang akan diteliti. Populasi penelitian adalah keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, peristiwa, sikap hidup, dan sebagainya, sehingga objek-objek ini dapat menjadi sumber data penelitian.³

Populasi digunakan untuk menyebutkan seluruh anggota dari suatu wilayah yang menjadi sasaran penelitian atau keseluruhan dari objek penelitian. Dalam penelitian ini, populasi yang menjadi target penelitian adalah nasabah aktif KPR iB Griya Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar, jumlah populasi yang ada saat ini berkisar 113 orang nasabah.⁴

2. Sampel

Menurut W. Gulo sampel sering juga disebut “contoh,” yaitu himpunan bagian (subset) dari suatu populasi. Sebagai bagian dari populasi, sampel memberikan gambaran yang benar tentang populasi.⁵

Jumlah pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus slovin karena populasi diatas 100 orang , dengan ketentuan $e=10\%$.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

e = Tingkat Kesalahan sebesar 0,1 atau 10%

Besarnya populasi diketahui sebesar 113 nasabah pembiayaan KPR iB Griya. Jadi besarnya sampel sebagai berikut:

³*Ibid.*, h. 68.

⁴Data Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar, di peroleh pada tanggal 27 Januari 2020.

⁵W. Gulo, *Metodologi Penelitin*, (Jakarta : Grasindo, 2002), h. 78.

$$n = \frac{113}{1 + 113 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{113}{2,13}$$

$$n = 53$$

Jadi, sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 53 nasabah.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian kuantitatif ini adalah berupa data primer dan sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian.⁶ Dalam penelitian ini diambil berdasarkan hasil pengumpulan data melalui kuesioner yang dibagikan kepada responden secara langsung, serta melalui observasi langsung terhadap objek.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan.⁷ Dalam penelitian ini didapatkan data dari BPS dan Bank Indonesia serta laporan yang berkaitan dengan pembiayaan KPR iB Griya.

2. Sumber Data

Dalam hal sumber data, penulis terjun langsung pada objek penelitian untuk mendapatkan data yang valid, maka peneliti menggunakan metode kuesioner. Daftar pertanyaan (kuesioner) adalah suatu daftar yang berisi pertanyaan-pertanyaan untuk tujuan khusus yang memungkinkan seorang analis sistem untuk mengumpulkan data dan pendapat dari para responden yang telah di

⁶Burhan Bungin, *Metodologi.....*, 2005, h. 73.

⁷*Ibid.*

pilih.⁸ Daftar pertanyaan ini kemudian akan dikirim kepada para responden yang akan mengisinya sesuai dengan pendapat mereka. Kuesioner diberikan langsung kepada nasabah yang mengambil Pembiayaan KPR iB Griya yang tidak sengaja bertemu oleh peneliti.

E. Definisi Operasional Variabel

Tabel 3.1
Variabel Penelitian

| No | Variabel | Definisi Operasional Variabel | Indikator | Skala Pengukuran |
|----|------------------------------------|---|---|------------------|
| 1 | Harga Perumahan (X ₁) | sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk tersebut. | a. Kesesuaian harga yang terjangkau. b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk c. Kesesuaian harga dengan manfaat. | Ordinal |
| 2 | Lokasi Perumahan (X ₂) | Lokasi merupakan tempat dimana perumahan dapat menjangkau dengan mudah. | a. Letak perumahan. b. Mempunyai akses terhadap | Ordinal |

⁸Koentjoroningrat, *Metode Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: Gramedia, 1980), h. 173.

| | | | | |
|---|---------------------------|--|--|---------|
| | | | <p>pusa-pusat pelayanan.</p> <p>c. Kriteria perumahan.</p> | |
| 3 | Pendapatan (X_3) | Gaji/upah yang merupakan balasan jasa untuk pekerja yang dilaksanakan dalam hubungan kerja dengan orang/instansi lain (sebagai karyawan yang dibayar). | <p>a. Pendapatan yang diterima perbulan.</p> <p>b. Jenis pekerjaan.</p> <p>c. Beban keluarga yang ditanggung.</p> | Ordinal |
| 4 | Pengambilan Keputusan (Y) | Kegiatan yang dilakukan konsumen untuk membeli produk atau jasa dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan | <p>a. Kebutuhan dan keinginan yang sesuai dengan produk.</p> <p>b. Kemantapan akan kualitas produk.</p> <p>c. Kepuasan dan kemudahan mendapatkan produk.</p> | Ordinal |

F. Teknik Analisa Data

1. Uji Deskripsi Data

Uji deskripsi data merupakan gambaran suatu data penelitian dengan menggunakan aplikasi SPSS, tujuannya untuk menghasilkan data kuantitatif yang akurat. Penelitian ini menggunakan skala likert, dimana tiap variabel diukur menggunakan skala ordinal.⁹

Slikert adalah skala yang berisi 5 tingkat preferensi jawaban dengan pilihan sebagai berikut:

| Keterangan | Skor |
|---------------------|------|
| Sangat Setuju (SS) | 5 |
| Setuju (S) | 4 |
| Netral (N) | 3 |
| Tidak Setuju (TS) | 2 |
| Sangat Tidak Setuju | 1 |

Agar kuesioner yang disebarakan kepada responden dapat mengukur apa yang diukur, maka kuesioner tersebut harus valid dan reliable. Digunakan uji validitas dan reliabilitas terhadap pertanyaan dalam kuesioner agar data tersebut tidak memberikan hasil yang menyesatkan.

2. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas

Validitas berasal dari kata validity yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya. Selain itu validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan bahwa variabel yang diukur memang benar-benar variabel yang hendak diteliti oleh peneliti.¹⁰

Sisi lain dari pengertian validitas adalah aspek kecermatan pengukuran. Suatu alat ukur yang valid dapat menjalankan fungsi ukurnya dengan tepat, juga

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 131.

¹⁰S. Nasution, *Metode riserch: penelitian ilmiah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 88.

memiliki kecermatan tinggi. Arti kecermatan disini adalah dapat mendekteksi perbedaan-perbedaan kecil yang ada pada atribut yang diukurnya.

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur dari kuesioner tersebut.

Untuk memutuskan instrumen valid atau tidak maka ketentuannya adalah sebagai berikut :

- 1) Jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ dengan taraf keyakinan 95% maka instrumen tersebut dikatan valid.
- 2) Jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$ dengan taraf keyakinan 95% maka instrumen tersebut dikatakan tidak valid.

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas berasal dari kata *reliability*, reliabilitas menunjuk pada suatu pengertian bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian untuk memperoleh informasi yang digunakan dapat dipercaya sebagai alat pengumpulan data dan mampu mengungkapkan informasi yang sebenarnya dilapangan.¹¹

Dalam penelitian reliabilitas adalah sejauh mana pengukuran dari suatu tes tetap konsisten setelah dilakukan berulang-ulang terhadap subjek dan dalam kondisi yang sama. Penelitian dianggap dapat diandalkan bila memberikan hasil yang konsisten untuk pengukuran yang sama.

Tabel 3.2
Ketentuan Nilai Reliabilitas

| Nilai | Ketentuan |
|--------------------------|-----------------------|
| $\text{Alpha} > 0.90$ | Reliabilitas sempurna |
| Alpha antara 0.70 - 0.90 | Reliabilitas tinggi |
| Alpha antara 0.50 – 0.70 | Reliabilitas moderat |
| $\text{Alpha} < 0.50$ | Reliabilitas rendah |

¹¹*Ibid.*, h. 95.

3. Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi klasik (*classical assumption*) adalah uji statistik untuk mengukur sejauh mana sebuah model regresi dapat disebut sebagai model yang baik. Model regresi disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi asumsi-asumsi klasik yaitu multikolinieritas, autokorelasi, heteroskedastisitas dan normalitas.¹²

Proses pengujian asumsi klasik menggunakan SPSS dilakukan bersamaan dengan proses uji regresi sehingga langkah-langkah menggunakan langkah kerja yang sama dengan uji regresi.

a. Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk mengetahui apakah data normal atau tidak maka dapat dilihat melalui grafik. Grafik yang dimaksud adalah grafik normal probability plot. Apabila titik-titik telah mengikuti garis lurus, maka dapat dikatakan residual telah mengikuti distribusi normal. Tetapi jika titik-titik menyebar jauh dari garis lurus maka tidak memenuhi distribusi normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda maka heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah terjadi homoskedastisitas dalam model atau dengan kata lain tidak terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas (titik-titik menyebar) maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

¹²Surachman, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1978), h. 69.

c. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk melihat apakah model regresi terdapat kolerasi antara variabel bebas atau tidak. Sebuah model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi kolerasi antara variabel bebas atau tidak terjadi multikolinearitas.

Kriteria pengujian multikolinearitas dilihat dari nilai *tolerance* adalah:

- 1) Jika nilai *tolerance* lebih besar dari 0,10 maka dapat diartikan tidak terjadi multikolinearitas terhadap data yang di uji.
- 2) Jika nilai *tolerance* lebih kecil dari 0,10 maka dapat diartikan terjadi multikolinearitas terhadap data yang di uji.

Kriteria pengujian multikolinearitas dilihat dari nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) adalah :

- 1) Jika nilai VIF lebih kecil dari 10,00 maka dapat diartikan tidak terjadi multikolinearitas terhadap data yang di uji.
- 2) Jika nilai VIF lebih besar dari 10,00 maka dapat diartikan terjadi multikolinearitas terhadap data yang di uji.¹³

4. Uji Regresi Linear Berganda

Regresi linier berganda adalah metode analisis yang digunakan untuk memodelkan efek simultan dari variabel independen terhadap variabel dependen. Tujuannya untuk menguji hubungan antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan. Sedangkan yang menjadi variabel terikat adalah keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan KPR iB Griya pada Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.

¹³Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, h. 104-105.

Persamaan umum dari regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Variabel dependen keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan KPR iB Griya

A = Konstanta

β = Koefisien dari variabel bebas (X)

X1 = Variabel harga perumahan

X2 = Variabel lokasi perumahan

X3 = Variabel pendapatan

e = eror

5. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Determinasi (R Square)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi ialah dari 0-1.

Pada pengguna koefisien determinasi, terdapat kelemahan mendasar yang terletak pada biasanya terhadap jumlah variabel yang dimasukkan kedalam model. Dalam hal ini, setiap penambahan satu variabel independen, maka R square pasti meningkat, walaupun variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Hal inilah yang menyebabkan banyak peneliti menganjurkan untuk menggunakan nilai adjusted R Square dianggap bernilai 0.

Secara matematis:

Jika nilai R Square = 1, maka adjusted R Square = R Square = 1 sedangkan jika nilai R Square = 0, maka adjusted R Square = (1-k)/(nk). Jika k > 1 maka adjusted R Square akan bernilai negatif.

b. Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas / independent secara individual / satusatu dalam menerangkan variasi variabel dependent. Uji parsial dilakukan untuk mengetahui penelitian yang ingin diuji pengaruhnya terhadap variabel Y secara terpisah atau individu melihat pada signifikan (*pvalue*) atau membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} .¹⁴

Kriteria pengambilan keputusan yaitu:

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Sehingga terdapat pengaruh variabel independen secara menyeluruh terhadap variabel dependen.
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $> 0,05$ maka H_0 diterima. Sehingga variabel independen secara menyeluruh tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

c. Uji Simultan (Uji F)

Uji f dilakukan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau terikat. Uji F juga dapat digunakan untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak.

Jika hasilnya signifikan, berarti hubungan yang terjadi dapat berlaku untuk populasi (dapat digeneralisasikan) dengan melihat pada nilai Sig (*p-value*) atau membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} .

Kriteria pengambial keputusan adalah:

- 1) Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Artinya secara bersamaan semua variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ dan tingkat signifikansi (α) $> 0,05$ maka H_0 diterima. Artinya secara bersamaan semua variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

¹⁴*Ibid.*, h. 111-113.

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat PT. Bank Sumut Syariah

PT. Bank pembangunan daerah sumatera utara disingkat BPDSU mendirikan di Medan Pada tanggal 04 November 1961 dalam bentuk Perusahaan Daerah (PD) berdasarkan Akta Notaris Rusli Nomor 22 dengan sebutan BPDSU. Pada tahun 1962 tentang ketentuan pokok Bank pembangunan daerah dan sesuai dengan Peraturan daerah Tingkat I Sumatera Utara No. 5 tahun 1965 bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD). Modal dasar pada saat itu sebesar Rp. 100 juta dan sahamnya dimiliki oleh Daerah tingkat I Sumatera Utara dan Pemerintahan Daerah Tingkat II Sumatera Utara.

Sejalan dengan program Rekapitulasi, bentuk hukum BPDSU tersebut harus diubah dari perusahaan Daerah (PD) menjadi perseroan terbatas (PT) agar saham Pemerintah Pusat dapat masuk untuk mengembangkan dan di kemudian hari pihak ketiga dimungkinkan dapat masuk atas persetujuan DPRD Tingkat I Sumatera Utara, sehingga berdasarkan hal tersebut maka pada Tahun 1999, bentuk hukum BPDSU dirubah menjadi Perseroan Terbatas dengan nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara atau disingkat PT. Bank Sumut yang berkedudukan dan berkantor pusat di Medan, JL. Imam Bonjol No. 18 Medan. Perubahan tersebut dituangkan dalam Akte Pendirian Alina Hanum Nasution, S.H., dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia dibawah nomor C-8224 HT.01.01.TH99, serta diumumkan dalam berita Negara Republik Indonesia Nomor 54 tanggal 6 Juli 1999. Modal dasar pada saat itu menjadi Rp400 Miliar yang selanjutnya dengan pertimbangan kebutuhan proyeksi pertumbuhan Bank, di tahun yang sama modal dasar kembali ditingkatkan menjadi Rp500 Miliar.

Bank Sumut memiliki gagasan untuk memiliki beberapa cabang syariah di Sumatra Utara, Gagasan dan wacana untuk mendirikan unit/divisi usaha syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan stakeholder PT. Bank SUMUT, khususnya direksi dan komisaris, yaitu sejak dikeluarkannya UU NO. 10 tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan unit usaha syariah. Pendirian unit usaha syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religious, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi.

Komitmen untuk mendirikan unit usaha syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga haram. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dari hasil observasi yang dilakukan 8 (delapan) kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan bank syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan diatas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan perbankan syariah. Atas dasar ini, dan komitmen PT. Bank Sumut terhadap pengembangan layanan perbankan syariah maka pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank Sumut membuka unit usaha syariah dengan 2 (dua) kantor cabang Syariah Padang Sidempuan. Bank Sumut Syariah cabang pembantu Tanjung Morawa berdiri sejak 09 November 2011 di gedung 3 Jl Medan Tanjung Morawa KM 14,5 No 5-6 kecamatan Tanjung morawa Desa Limau Manis, dan kemudian pemindahan gedung pada 11 Maret 2017 di gedung 5-6 Jl Medan Tanjung Morawa KM 14,5 No 5-6 kecamatan Tanjung morawa Desa Limau Manis.

2. Visi dan Misi

Terdapat struktur Visi dan Misi dari PT. Bank Sumut sebagai berikut :

a. Visi

Visi dari PT. Bank Sumut adalah menjadi Bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan

pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.

b. Misi

Misi dari PT. Bank Sumut adalah mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara profesional yang didasarkan pada prinsip-prinsip compliance.

3. Statement Budaya Bank Sumut Syariah

Gambar 4.1

Logo Bank Sumut Syariah



Kata kunci dari logo Bank Sumut adalah SINERGY yaitu kerjasama yang erat sebagai langkah lanjut dalam rangka meningkatkan taraf hidup yang lebih baik, berbekal kemauan keras yang didasari dengan profesionalisme dan memberikan pelayanan yang terbaik. Bentuk Logo menggambarkan dua elemen dalam bentuk huruf "U" yang saling berkait bersinergy membentuk huruf "S" yang merupakan kata awal "SUMUT". Sebuah penggambaran bentuk kerjasama yang sangat erat antara Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara sebagaimana visi Bank Sumut.

Warna Orange sebagai simbol suatu hasrat untuk terus maju yang dilakukan dengan energik yang dipadu dengan warna biru yang sportif dan profesional sebagaimana misi Bank Sumut. Warna Putih sebagai ungkapan ketulusan hati untuk melayani sebagaimana statement Bank Sumut. Jenis huruf "Platino Bold" sederhana dan mudah dibaca. Penulisan Bank dengan huruf kecil dan SUMUT dengan huruf capital guna lebih mengedepankan Sumatera Utara, sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara.

Statement Budaya Perusahaan atau sering dikenal dengan nama Motto dari Bank Sumut adalah “Memberikan Pelayanan **TERBAIK**”.

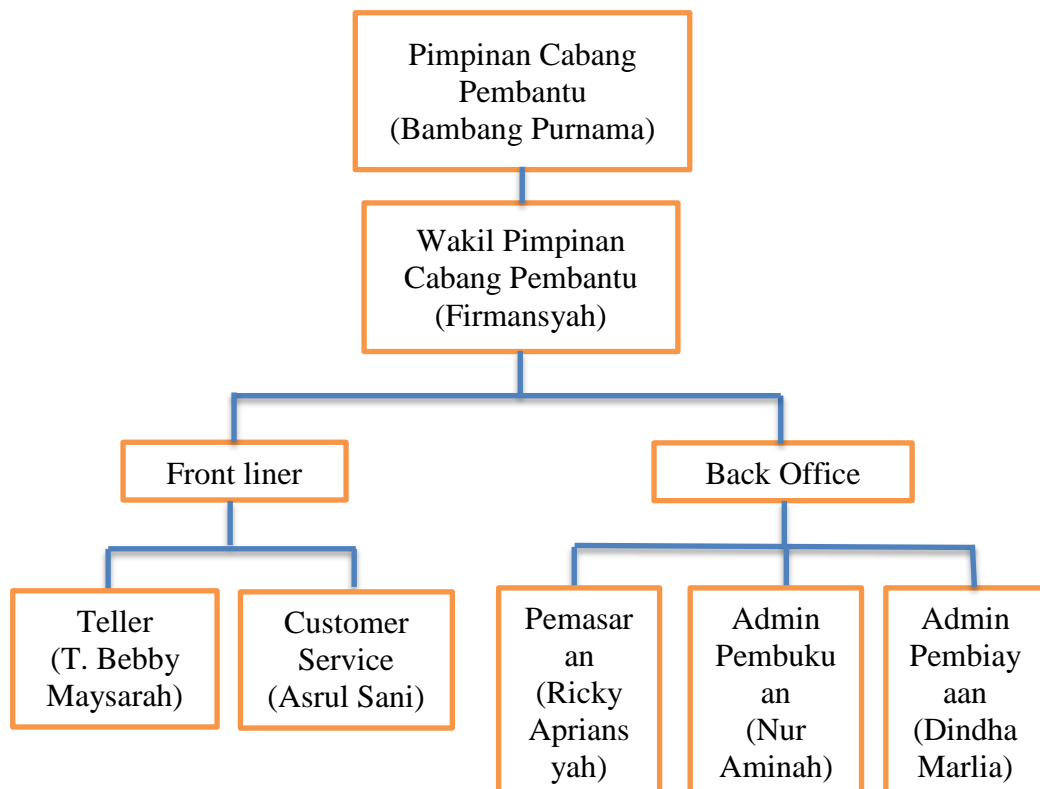
Makna dari **TERBAIK** yaitu:

- a. Berusaha untuk selalu **Terpercaya**
- b. **Energik** didalam melakukan setiap kegiatan
- c. Senantiasa bersikap **Ramah**
- d. Membina hubungan secara **Bersahabat**
- e. Menciptakan suasana yang **Aman** dan nyaman
- f. Memiliki **Integritas** tinggi
- g. **Komitmen** penuh untuk memberikan yang terbaik

4. Struktur Organisasi Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar

Gambar 4.2

Struktur Organisasi



5. Produk Bank Sumut Syariah

Adapun produk penghimpunan dana dan penyaluran dana di Bank Sumut Unit Usaha Syariah adalah sebagai berikut:

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan Marhamah

Tabungan marhamah berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan Bank sebagai pengelola (mudharib).

2) Tabungan Marwah

Tabungan marwah ialah tabungan dengan prinsip wadiah yad al dhamanah (titipan dana).

3) Tabungan Haji Makbul

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

4) Simpanan Giro Wadiah

Giro wadiah ialah simpanan dengan prinsip wadiah yad al dhamanah (tujuan murni).

5) Simpanan Giro Mudharabah

Pada produk giro mudharabah ini nasabah menitipkan dana pada bank dengan menggunakan akad mudharabah.

b. Produk Penyaluran Dana

1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah adalah akad kerjasama antara bank sebagai pemilik dana penuh (100%) dengan nasabah sebagai pengelola dana (pemilik keahlian) untuk melaksanakan usaha tertentu dimana pembagian keuntungan/bagi hasil dihitung dengan menggunakan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

2) Pembiayaan Musyarakah

Musyarakah yaitu bentuk umum dari usaha bagi hasil di mana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dalam melakukan usaha, dengan proporsi pembagian profit bisa sama atau tidak. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan antara para mitra, dan kerugian akan dibagikan menurut proporsi modal.

Produk-produk pembiayaan musyarakah yaitu:

a) iB Modal Kerja Musyarakah

Pembiayaan iB modal kerja dengan akad mudharabah adalah akad kerjasama antara Bank dengan nasabah yang sama-sama memiliki modal dalam mengelola usaha tertentu, dimana pembagian keuntungan/bagi hasil dihitung dengan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati.

b) iB Musyarakah Mutanaqisah

musyarakah mutanaqisah (MMQ) adalah akad kerjasama antara dua pihak antara bank dan nasabah, dalam kepemilikan aset atau modal salah satu pihak berkurang karena adanya pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.

3) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan Murabahah ialah akad jual beli dimana pihak bank menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) diawal perjanjian kepada nasabah.

Produk-produk pembiayaan murabahah yaitu:

a) Murabahah KPR FLPP

FLPP adalah singkatan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan. FLPP merupakan program pemerintah untuk membantu Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) untuk memiliki rumah subsidi yang pengelolaannya dilaksanakan

oleh pusat pembiayaan perumahan Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR).

b) Murabahah KPR iB Griya

Pembiayaan murabahah KPR iB Griya adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk kebutuhan pembelian Rumah Komersil baik berupa Rumah Tinggal yang dijual melalui Pengembang atau bukan Pengembang di lokasi-lokasi yang telah ditentukan bank dengan sistem Murabahah (jual beli), dengan ketentuan rumah non subsidi.

c) Murabahah iB Serbaguna

Pembiayaan iB Serbaguna adalah pembiayaan untuk berbagai keperluan yang bersifat konsumtif/ investasi/ modal kerja dengan prinsip jual beli (Murabahah).

d) Pembiayaan iB Murabahah Cicil Emas

Pembiayaan iB Murabahah Cicil Emas adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli dengan barang (mabi') berupa emas, dimana Bank memberikan fasilitas pembiayaan kepada Nasabah untuk melakukan pembelian barang berupa emas batangan yang pembayarannya dilakukan dengan cara angsuran yang sama setiap bulan.

B. Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi data penelitian ini diperoleh dari hasil pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti menggunakan kuesioner yang disebarikan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

1. Jenis Kelamin

Berdasarkan data penelitian diperoleh tentang jenis kelamin responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1

Jenis Kelamin Responden

| Jenis Kelamin | Frekuensi | Persentase |
|---------------|-----------|------------|
| Laki-laki | 34 | 64% |
| Perempuan | 19 | 36% |
| Total | 53 | 100% |

Sumbe: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.1 dapat diketahui tentang jenis kelamin responden yaitu jumlah responden laki-laki berjumlah 34 orang atau sebesar 64%, dan jumlah responden perempuan berjumlah 19 orang atau sebesar 36%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden dalam penelitian ini didominasi oleh laki-laki.

2. Usia

Berdasarkan data penelitian diperoleh tentang usia responden dan digolongkan menjadi 4 golongan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2

Usia Responden

| Usia | Frekuensi | Persentase |
|-------------|-----------|------------|
| 20-30 tahun | 12 | 23% |
| 31-40 tahun | 18 | 34% |
| 41-50 tahun | 15 | 28% |
| >51 tahun | 8 | 15% |
| Total | 53 | 100% |

Sumbe: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.2 dapat dilihat bahwa jumlah responden yang berusia 20-30 tahun berjumlah 12 orang atau sebesar 23%, kemudian responden yang berusia 31-40 berjumlah 18 orang atau sebesar 34%, untuk responden yang berusia 42-50 tahun berjumlah 15 orang atau sebesar 28% dan responden yang berusia >50 berjumlah 8 orang atau sebesar 15%. Hal ini menyatakan bahwa nasabah Bank Sumut Capem Syariah Simpang Kayu Besar didominasi umur 31-40 tahun.

3. Pendidikan

Berdasarkan data penelitian diperoleh tentang pendidikan responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3
Pendidikan Responden

| Pendidikan | Frekuensi | Persentase |
|------------|-----------|------------|
| SMP | 2 | 4% |
| SMA | 12 | 22% |
| D3 | 8 | 15% |
| S1 | 28 | 53% |
| S2 | 3 | 6% |
| Total | 53 | 100% |

Sumbe: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.3 dapat dilihat bahwa jumlah responden yang lulusan SMP berjumlah 2 orang atau sebesar 4%, kemudian responden lulusan SMA berjumlah 12 orang atau sebesar 22%, lalu responden lulusan D3 berjumlah 8 orang atau sebesar 15%, dan responden lulusan S1 berjumlah 28 orang atau sebesar 53%, serta responden lulusan S2 berjumlah 3 orang atau sebesar 6%. Hal ini menunjukkan bahwa pendidikan terakhir responden didominasi oleh lulusan S1.

4. Pekerjaan

Berdasarkan data penelitian diperoleh tentang pekerjaan responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4
Pekerjaan Responden

| Pekerjaan | Frekuensi | Persentase |
|-------------------------|-----------|------------|
| Wiraswasta | 15 | 28% |
| PNS | 12 | 23% |
| TNI/POLRI | 9 | 17% |
| Karyawan BUMN/Swasta | 17 | 32% |
| Total | 53 | 100% |

Sumbe: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.4 dapat dilihat bahwa jumlah responden yang bekerja sebagai wiraswasta berjumlah 15 orang atau sebesar 28%, kemudian responden yang bekerja sebagai PNS berjumlah 12 orang atau sebesar 23%, lalu responden yang bekerja sebagai TNI/POLRI berjumlah 9 orang atau sebesar 17%, dan responden yang bekerja sebagai karyawan BUMN/Swasta berjumlah 17 orang atau sebesar 32%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden didominasi oleh karyawan BUMN/Swasta.

5. Pendapatan

Berdasarkan data penelitian diperoleh tentang pendapatan responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Pendapatan Responden

| Pendapatan | Frekuensi | Persentase |
|---------------|-----------|------------|
| 3-4 juta | 17 | 32% |
| 4-5 juta | 13 | 24% |
| 5-6 juta | 20 | 38% |
| Diatas 6 juta | 3 | 6% |
| Total | 53 | 100% |

Sumbe: Data Primer yang diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.5 dapat dilihat bahwa jumlah responden yang berpendapatan 3-4 juta berjumlah 17 orang atau sebesar 32%, kemudian responden yang berpendapatan 4-5 juta berjumlah 13 orang atau sebesar 24%, lalu responden yang berpendapatan 5-6 juta berjumlah 20 orang atau sebesar 32%, dan responden yang berpendapatan diatas 6 juta berjumlah 3 orang atau sebesar 6%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki pendapatan berkisar 5-6 juta.

C. Uji Persyaratan Analisis

1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan antara r_{hitung} dengan r_{tabel} . Sedangkan nilai dari r_{hitung} dapat dilihat dalam *Corrected Item Total Correlation* pada output program SPSS. Apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka butir pertanyaan dari kuesioner atau variabel yang diteliti dinyatakan valid. Hasil uji validitas selengkapssnya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6
Hasil Uji Validitas

| Variabel | Pernyataan | R_{hitung} | R_{tabel} | keterangan |
|----------------------------|------------|--------------|-------------|------------|
| Harga Perumahan (X_1) | X1.1 | 0,763 | 0,266 | Valid |
| | X1.2 | 0,764 | 0,266 | Valid |
| | X1.3 | 0,596 | 0,266 | Valid |
| | X1.4 | 0,697 | 0,266 | Valid |
| | X1.5 | 0,555 | 0,266 | Valid |
| Lokasi Perumahan (X_2) | X2.1 | 0,392 | 0,266 | Valid |
| | X2.2 | 0,492 | 0,266 | Valid |
| | X2.3 | 0,357 | 0,266 | Valid |
| | X2.4 | 0,427 | 0,266 | Valid |
| | X2.5 | 0,539 | 0,266 | Valid |
| Pendapatan (X_3) | X3.1 | 0,463 | 0,266 | Valid |
| | X3.2 | 0,427 | 0,266 | Valid |
| | X3.3 | 0,549 | 0,266 | Valid |
| | X3.4 | 0,576 | 0,266 | Valid |
| | X3.5 | 0,574 | 0,266 | Valid |
| Pengambilan Keputusan | Y.1 | 0,465 | 0,266 | Valid |
| | Y.2 | 0,640 | 0,266 | Valid |

| | | | | |
|-----|-----|-------|-------|-------|
| (Y) | Y.3 | 0,389 | 0,266 | Valid |
| | Y.4 | 0,496 | 0,266 | Valid |
| | Y.5 | 0,550 | 0,266 | Valid |

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.6 di atas menunjukkan bahwa seluruh pernyataan pada variabel X_1 , X_2 , X_3 , dan Y menghasilkan nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada tingkat signifikan 5%, dengan jumlah 53 responden. Artinya, seluruh pernyataan variabel X_1 , X_2 , X_3 , dan Y yang digunakan dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas data dilakukan untuk mengetahui sejauh mana suatu ukuran dapat menunjukkan akurasi dan konsistensi butir pertanyaan. Hasil analisis reliabilitas dapat dilihat pada output program SPSS dan ditunjukkan dengan besarnya nilai alpha (α). Apabila nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$ maka butir pernyataan atas variabel yang diteliti dinyatakan reliabel.

Tabel 4.7

Hasil Uji Reliabilitas

| Varabel | Cronbach Alpha | Keterangan |
|----------------------------|----------------|------------|
| Harga Perumahan (X_1) | 0,791 $>0,60$ | Reliabel |
| Lokasi Perumahan (X_2) | 0,716 $>0,60$ | Reliabel |
| Pendapatan (X_3) | 0,746 $>0,60$ | Reliabel |
| Pengambilan Keputusan (Y) | 0,744 $>0,60$ | Reliabel |

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.7 menunjukkan hasil pengujian reliabilitas variabel X_1 , X_2 , X_3 , dan Y dinyatakan reliabel karena mempunyai nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$, sehingga dapat digunakan untuk mengolah data selanjutnya. Nilai *Cronbach Alpha* dari semua variabel $> 0,70$ yang berarti memiliki reliabilitas tinggi.

D. Uji Asumsi Klasik

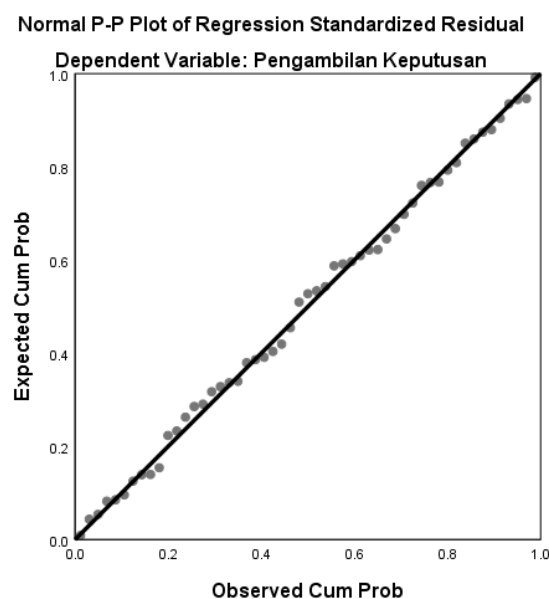
Uji Asumsi klasik (*classical assumption*) adalah uji statistik untuk mengukur sejauh mana sebuah model regresi dapat disebut sebagai model yang baik. Model regresi disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi asumsi-asumsi klasik yaitu multikolinieritas, autokorelasi, heteroskedastisitas dan normalitas.

1. Uji Normalitas

Tujuan uji normalitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk mengetahui apakah data normal atau tidak maka dapat dilihat melalui grafik. Grafik yang dimaksud adalah grafik normal probability plot. Apabila titik-titik telah mengikuti garis lurus, maka dapat dikatakan residual telah mengikuti distribusi normal. Tetapi jika titik-titik menyebar jauh dari garis lurus maka tidak memenuhi distribusi normal.

Gambar 4.3

Hasil Uji Normalitas



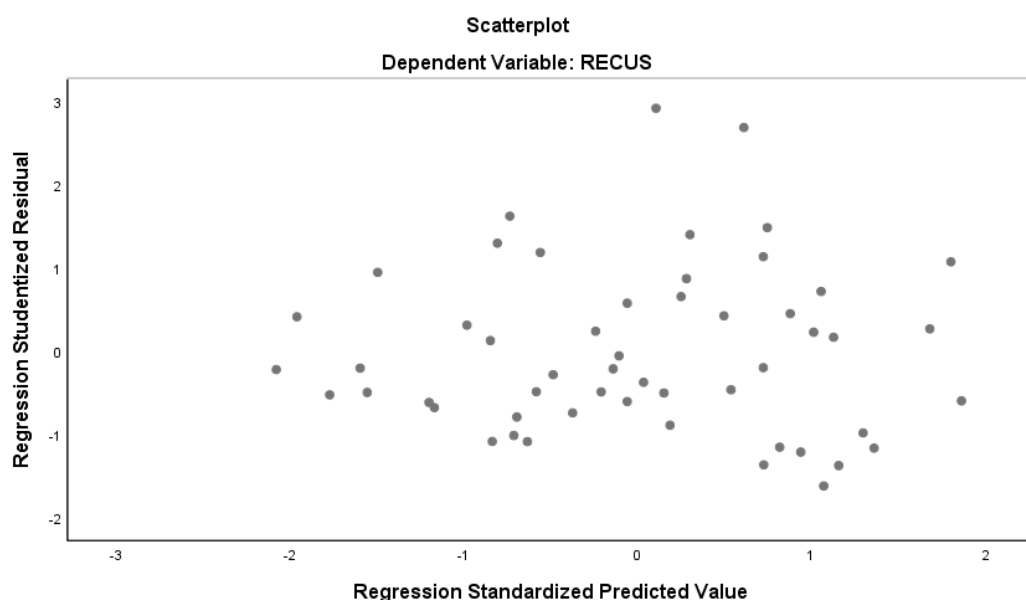
Sumber: Data primer yang diolah 2020

Berdasarkan gambar 4.3 hasil uji normalitas menunjukkan bahwa titik-titik berada tidak jauh dari garis diagonal dan hampir mengikuti garis lurus. Hal ini berarti bahwa residual mengikuti distribusi data dalam penelitian normal.

2. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan melihat gambar scatterplot, bentuk regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas (titik-titik menyebar) maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar 4.4
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data primer yang diolah 2020

Berdasarkan gambar 4.4 menunjukkan hasil uji heteroskedastisitas dengan scatterplot diatas dapat diketahui bahwa gambar atau titik diatas menyebar dan tidak membentuk suatu garis atau bentuk. Sehingga penelitian ini bebas dari heteroskedastisitas dan layak untuk diteliti.

3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk melihat apakah model regresi terdapat kolerasi antara variabel bebas atau tidak. Sebuah model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi kolerasi antara variabel bebas atau tidak terjadi multikolinearitas.

Tabel 4.8
Hasil Uji Multikolinearitas

| Coefficients^a | | | | | | | |
|---------------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| (Constant) | 2.766 | 2.492 | | 1.110 | .272 | | |
| Harga Perumahan | .398 | .063 | .586 | 6.316 | .000 | .994 | 1.006 |
| Lokasi Perumahan | .229 | .092 | .241 | 2.498 | .016 | .920 | 1.087 |
| Pendapatan | .282 | .086 | .317 | 3.296 | .002 | .924 | 1.082 |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

Sumber: Data primer yang diolah 2020

Berdasarkan tabel 4.8 menunjukkan bahwa pada variabel harga perumahan memiliki nilai toleransi sebesar 0,994 dengan nilai VIF sebesar 1.006, kemudian variabel lokasi perumahan memiliki nilai toleransi sebesar 0,920 dengan nilai VIF sebesar 1.087, dan variabel pendapatan memiliki nilai toleransi sebesar 0,924 dengan nilai VIF sebesar 1.082. Hal tersebut menyatakan bahwa nilai toleransi variabel harga perumahan, lokasi perumahan, dan pendapatan diatas 0,10 dengan nilai VIF berada dibawah 10.00, maka dapat disimpulkan bahwa ketiga variabel tersebut tidak terjadi multikolinearitas.

E. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda dalam penelitian ini menggunakan bantuan aplikasi *software SPSS statistics*.

Tabel 4.9
Regresi Linear Berganda

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | |
| 1 | (Constant) | 2.766 | 2.492 | | 1.110 |
| | Harga Perumahan | .398 | .063 | .586 | .000 |
| | Lokasi Perumahan | .229 | .092 | .241 | .016 |
| | Pendapatan | .282 | .086 | .317 | .002 |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

Sumber: Data primer yang diolah 2020

Maka berdasarkan tabel 4.9 menunjukkan hasil analisis dengan menggunakan program SPSS didapatkan persamaan :

$$Y = 2.766 + X_1 0,398 + X_2 0,229 + X_3 0,282 + e$$

Berdasarkan persamaan tersebut maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta sebesar 2.766. Hal ini menyatakan bahwa jika variabel Harga Perumahan (X_1), Lokasi Perumahan (X_2) dan Pendapatan (X_3) tetap atau tidak tetap mengalami penambahan atau pengurangan, maka nilai konstanta variabel pengambilan keputusan pembiayaan (Y) sebesar 2.766.
2. Nilai koefisien variabel Harga Perumahan (X_1) sebesar 0,398. Hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan nilai variabel harga perumahan sebesar 1 point maka variabel pengambilan keputusan pembiayaan (Y) akan naik sebesar 0,398 atau 39,8% dengan asumsi variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.
3. Nilai koefisien variabel Lokasi Perumahan (X_2) sebesar 0,229. Hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan nilai variabel lokasi perumahan sebesar 1 point maka variabel pengambilan keputusan pembiayaan (Y)

akan naik sebesar 0,229 atau 22,9% dengan asumsi variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

4. Nilai koefisien variabel Pendapatan (X_3) sebesar 0,282. Hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan nilai variabel pendapatan sebesar 1 point maka variabel pengambilan keputusan pembiayaan (Y) akan naik sebesar 0,282 atau 28,2% dengan asumsi variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

F. Uji Hipotesis

Dalam penelitian ini, uji hipotesis yang digunakan adalah uji parsial (uji t), uji simultan (uji F) dan uji determinasi (R Square).

1. Uji Determinasi (R Square)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi ialah dari 0 sampai 1 dengan ketentuan semakin kecil nilai R square maka semakin lemah hubungan antara keduanya dan begitu sebaliknya.

Tabel 4.10
Hasil Uji R Square

| Model Summary | | | | | | | | | |
|---------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|---------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics | | | | |
| | | | | | R Square Change | F Change | df1 | df2 | Sig. F Change |
| 1 | .762 ^a | .580 | .555 | 1.319 | .580 | 22.589 | 3 | 49 | .000 |

a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Harga Perumahan, Lokasi Perumahan
Sumber: Data primer yang diolah 2020

Berdasarkan tabel 4.10 diperoleh nilai R Square sebesar 0,580 atau sebesar 58%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Harga Perumahan, Lokasi Perumahan dan Pendapatan berpengaruh sebesar 58% terhadap Pengambilan keputusan pembiayaan KPR iB Griya pada Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar sedangkan sisianya sebesar 42% dipengaruhi oleh variabel atau faktor lain diluar

penelitian seperti promosi, pelayanan, kualitas produk, maupun citra merek perusahaan.

Nilai Std. Error of the Estimate (SEE) sebesar 1.319, semakin kecil nilai SEE akan membuat model regresi semakin tepat dalam memprediksi variabel dependen.

2. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial dilakukan untuk mengetahui tingkat signifikan dari variabel penelitian yang ingin diuji pengaruhnya terhadap variabel Y secara terpisah dengan melihat pada nilai Sig (pvalue) atau membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} .

Tabel 4.11

Hasil Uji t

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. | Correlations | | |
|-------|------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|--------------|---------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | | Zero-order | Partial | Part |
| 1 | (Constant) | 2.766 | 2.492 | | 1.110 | .272 | | | |
| | Harga Perumahan | .398 | .063 | .586 | 6.316 | .000 | .617 | .670 | .584 |
| | Lokasi Perumahan | .229 | .092 | .241 | 2.498 | .016 | .373 | .336 | .231 |
| | Pendapatan | .282 | .086 | .317 | 3.296 | .002 | .406 | .426 | .305 |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

Sumber: Data primer yang diolah 2020

Pada penelitian ini, N=53 responden dan jumlah variabel adalah k=4. Sehingga derajat kebebasan ditentukan dengan rumus $df=53-4 = 49$. Pada signifikan sebesar 0.05 maka di dapat nilai t_{tabel} penelitian ini adalah 1.67655.

Berdasarkan tabel 4.11 menunjukkan bahwa:

- Nilai sig variabel harga perumahan $0,000 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 6.316 > t_{tabel} 1.6765$. maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga disimpulkan harga perumahan berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengambilan keputusan.
- Nilai sig variabel lokasi perumahan $0,016 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 2.498 > t_{tabel} 1.67655$. maka H_0 ditolak dan H_2 diterima, sehingga disimpulkan lokasi perumahan berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengambilan keputusan.
- Nilai sig variabel pendapatan $0,002 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 3.296 > t_{tabel} 1.67655$. maka H_0 ditolak dan H_3 diterima, sehingga disimpulkan pendapatan berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengambilan keputusan.

3. Uji Simultan (Uji F)

Uji f dilakukan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau terikat. Uji F juga dapat digunakan untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak.

Jika hasilnya signifikan, berarti hubungan yang terjadi dapat berlaku untuk populasi (dapat digeneralisasikan) dengan melihat pada nilai Sig (*p-value*) atau membandingkan nilai F_{hitung} dengan F_{tabel} .

Tabel 4.12

Hasil Uji F

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 117.824 | 3 | 39.275 | 22.589 | .000 ^b |
| | Residual | 85.195 | 49 | 1.739 | | |
| | Total | 203.019 | 52 | | | |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

b. Predictors: (Constant), Pendapatan, Harga Perumahan, Lokasi Perumahan

Sumber: Data primer yang diolah 2020

Untuk mencari nilai F_{tabel} maka harus menghitung derajat kebebasan dengan rumus $df_1 = k-1$ dan $df_2 = n-k$. Pada penelitian ini sampel berjumlah ($N=53$) responden dengan jumlah variabel ($k=4$) sehingga derajat kebebasan untuk $df_1 : 4-1 = 3$ dan derajat kebebasan untuk $df_2 : 53-4 = 49$, pada nilai signifikan sebesar 0,05 maka diperoleh nilai F_{tabel} penelitian ini adalah 2.79.

Berdasarkan tabel 4.12 diperoleh nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai $F_{\text{hitung}} 22.589 > F_{\text{tabel}} 2.79$. Maka dinyatakan H_0 ditolak dan H_4 diterima, sehingga dapat disimpulkan variabel Harga Perumahan, Lokasi Perumahan dan Pendapatan berpengaruh secara simultan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan.

G. Interpretasi Hasil Penelitian

1. Pengaruh Harga Perumahan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan KPR iB Griya

Harga merupakan hal yang sangat penting dan sangat perlu diperhatikan oleh konsumen dalam membeli dan menggunakan produk atau jasa yang dianggap sesuai dengan kebutuhan. Jika konsumen merasa cocok dengan harga yang ditawarkan dan manfaat yang diperoleh, maka konsumen akan merasa puas.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel harga perumahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya. Hal ini terlihat dari hasil uji t dimana nilai signifikan variabel harga perumahan $0,000 < 0,05$ dan nilai $t_{\text{hitung}} 6.316 > t_{\text{tabel}} 1.6765$. Sehingga dapat disimpulkan apabila harga perumahan yang ditawarkan oleh pihak bank sesuai dengan kualitas dan manfaat yang akan diperoleh nasabah maka akan mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

Hal ini sesuai dengan penelitian Winda, menjelaskan bahwa harga perumahan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB. Kesesuaian harga dengan kualitas yang diperoleh akan

meningkatkan daya beli konsumen dikarenakan harga merupakan salah satu daya tarik nasabah dalam mengambil pembiayaan.¹

2. Pengaruh Lokasi Perumahan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan KPR iB Griya

lokasi adalah tempat dimana perumahan dapat dijangkau dengan mudah, cepat dan memiliki tempat parkir yang luas. Komponen yang menyangkut lokasi meliputi: pemilihan lokasi yang strategis (mudah dijangkau), dekat dengan pusat perbelanjaan, adanya lahan parkir yang luas, dekat pemukiman penduduk, aman, dan nyaman bagi penghuninya.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel lokasi perumahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya. Hal ini terlihat dari hasil uji t dimana nilai signifikan variabel lokasi perumahan $0,016 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 2.498 > t_{tabel} 1.6765$. Sehingga dapat disimpulkan lokasi perumahan yang strategis, aman dan nyaman sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

Hal ini sesuai dengan penelitian Permata, menjelaskan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Semakin strategis suatu lokasi maka akan semakin mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan tersebut, begitu juga sebaliknya jika lokasi tidak strategis maka akan semakin menurunkan keputusan nasabah untuk menggunakan produk pembiayaan tersebut.²

¹Winda Annisa, “Pengaruh Lokasi Perumahan, Harga Perumahan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Kredit Kepemilikan Rumah (Kpr) Syariah (Studi Kasus Nasabah Btm Syariah Surakarta)” (Skripsi UIN Surakarta, 2017), h. 73.

²Permata Shanti, “Pengaruh Lokasi, Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri KC Palembang Pasar 16 Ilir” (Skripsi UIN Raden Fatah Palembang, 2018), h. 75.

3. Pengaruh Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan KPR iB Griya

Besarnya pendapatan menunjukkan besarnya daya beli seseorang akan suatu barang sehingga perubahan pendapatan dapat mempengaruhi banyaknya jumlah permintaan terhadap suatu jenis barang. Kesanggupan seseorang dalam memiliki rumah sangat dipengaruhi oleh pendapatan yang diperolehnya.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya. Hal ini terlihat dari hasil uji t dimana nilai signifikan variabel pendapatan $0,002 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} 3.296 > t_{tabel} 1.6765$. Maka dapat disimpulkan apabila pendapatan nasabah meningkat, maka porsi pendapatan yang dibelanjakan untuk kebutuhan non-pangan khususnya yang digunakan untuk membeli rumah atau membayar cicilan pembiayaan KPR iB menjadi lebih besar. Sehingga berpengaruh terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya.

Hal ini sesuai dengan penelitian Tri, menjelaskan bahwa variabel pendapatan berpengaruh signifikan dan mempunyai pengaruh dominan terhadap pinjaman kredit KPR.³

4. Pengaruh Harga Perumahan, Lokasi Perumahan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan KPR iB Griya

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya. Hal ini terlihat dari hasil uji F dimana nilai signifikan $0,000 < 0,05$ dan nilai $F_{hitung} 22.589 > F_{tabel} 2.79$.

³Tri Rahmat, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Meminjam Kredit Kepemilikan Rumah (Kpr) Studi Kasus Di Kota Malang", (Jurnal UNBRAW Malang, 2013), h. 22.

Hasil penelitian ini telah menunjukkan nilai dari koefisien determinasi (R Square) sebesar 0.580 atau 58% yang berarti menggambarkan bahwa variabel harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan berpengaruh sebesar 58% terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya. Sedangkan sisanya 42% dipengaruhi oleh variabel atau faktor lain diluar penelitian seperti promosi, pelayanan, kualitas produk, maupun citra merek perusahaan.

BAB V

PENUTUP

B. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil Uji Regresi Linear Berganda melalui Uji t menunjukkan bahwa variabel X_1 memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yakni sebesar 6.316, hal ini menyatakan bahwa variabel harga perumahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya pada Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar.
2. Berdasarkan hasil Uji Regresi Linear Berganda melalui Uji t menunjukkan bahwa variabel X_2 memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yakni sebesar 2.498, hal ini menyatakan bahwa variabel lokasi perumahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya pada Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar.
3. Berdasarkan hasil Uji Regresi Linear Berganda melalui Uji t menunjukkan bahwa variabel X_3 memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yakni sebesar 3.296, hal ini menyatakan bahwa variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya pada Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar.
4. Berdasarkan hasil Uji Regresi Linear Berganda melalui hasil Uji F menunjukkan bahwa variabel harga perumahan, lokasi perumahan dan pendapatan memiliki nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yakni sebesar 22.589, hal ini menyatakan bahwa ketiga variabel X berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap keputusan nasabah melakukan pembiayaan KPR iB Griya pada Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh maka saran yang dapat berikan sebagai berikut:

1. Bagi mahasiswa penelitian selanjutnya, diharapkan lebih memperluas jangkauan variabel dan membuat penelitian lebih baik lagi dalam hal pembiayaan KPR Syariah pada bank syariah.
2. Bagi akademik, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai tambahan referensi penelitian, khususnya terkait dengan KPR bank syariah.
3. Bagi pihak perbankan, diharapkan dapat meningkatkan kinerja bank terutama dalam hal perbaikan mekanisme pembiayaan tersebut agar lebih efektif dan dapat meningkatkan peran bank sebagai lembaga intermediasi. Bank juga diharapkan dapat memberikan harga sesuai dengan kualitas yang akan diperoleh nasabah dan sesuai dengan pendapatan nasabah sehingga dapat menjaga kepuasan nasabah, maka akan membuat nasabah lebih cenderung memilih produk pembiayaan KPR Syariah tentunya dengan lokasi perumahan yang lebih strategis dan dapat dijangkau oleh nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Akmal, Azhari , et. al. *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Bandung: Citapustaka Media, 2006.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2005.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif : Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu Ilmu Sosial lainnya*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Gulo, W. *Metodologi Penelitin*, Jakarta : Grasindo, 2002.
- Kotler, Philip dan Keller. *Manajemen Pemasaran edisi 13*, Jakarta: Erlangga, 2013.
- Kotler, Philip dan Gary Armstong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid II*, Jakarta: Erlangga, 2008.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2016.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: UPP AMP, 2015.
- Nasution, S. *Metode riserch: penelitian ilmiah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Nasution, Muhammad Lathief Ilhamy. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Medan: Febi Uinsu Pers, 2018.
- Rahmani, Nur Ahmadi. *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Medan: Febi UINSU Press, 2017.
- Ricky, W. Griffin. *Manajemen: Edisi 7 Jilid 1*, Jakarta: Erlangga, 2004.
- Ristanto, Slamet. *Mudah Meriah Dana KPR*, Jakarta: PT. Pustaka Grahatama, 2012.
- Sjahdeini, Sutan Reny. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group Edisi Pertama, 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sukmayani, Ratna, dkk. *Ilmu pengetahuan sosial*, Jakarta: PT Galaxy Puspa Mega, 2008.

Sukirno, Sadono. *Teori Pengantar Mikro ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada: 2005.

Surachman. *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Bandung: Tarsito, 1978.

Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2008.

Syukri. Iska. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fiqh*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2011.

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran Edisi Kedua*, Yogyakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011.

Zakari, Zainal Arifin. *Tafsir Inspirasi*, Medan: Duta Azhar, 2012.

JURNAL, SKRIPSI, TESIS DAN DISERTASI

Annisa, Winda. “*Pengaruh Lokasi Perumahan, Harga Perumahan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Kredit Kepemilikan Rumah (Kpr) Syariah (Studi Kasus Nasabah Btn Syariah Surakarta)*”, Skripsi UIN Surakarta, 2017.

Gibran Baradi. Elrangga. “*Analisis pengaruh tingkat pendapatan, jumlah tanggungan keluarga, tingkat pendidikan, usia dan lokasi perumahan terhadap permintaan kredit pemilikan rumah bank BTN (studi kasus kota Malang tahun 2014)*”, dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol.12, No.7 Juni.

Iful, Anwar. Pengaruh harga dan kualitas produk Terhadap keputusan pembelian. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen Vol.4, No.12, Desember, 2015.

Juwita, Sendy O.P. *Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Kredit Kepemilikan Rumah Pada BTN KC Surabaya KCP Mojokerto*. Jurnal Pendidikan Tata Niaga Vol.1, No.1, 2017.

Lubis, Fauzi Arif. “*Aplikasi Sistem Keuangan Perbankan Syariah*” dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Volume 5. No. 2 Juli – Desember 2018.

Marliyah, “*Strategi Pembiayaan Mudharabah Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Perbankan Syariah Di Sumatera Utara*”, Disertasi, Program Doktor Ekonomi Syariah Pascasarjana UINSU-Medan, 2016.

Rahmat, Tri. *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Meminjam Kredit Kepemilikan Rumah (Kpr) Studi Kasus Di Kota Malang”*, Jurnal UNBRAW Malang, 2013.

Shanti, Permata. *“Pengaruh Lokasi, Promosi dan Harga Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri KC Palembang Pasar 16 Ilir”*, Skripsi UIN Raden Fatah Palembang, 2018.

Sufitrayati, Fanny Nailufar. *faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syari'ah di kota banda aceh*, Ihtiyath Vol. 2 No. 1 September 2018.

WEBSITE

Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id>, di akses tanggal 02 april 2020.

BankSumut. <http://www.banksumut.com/statis-44-kpribbanksumutunitusaha-syariah.html>, diakses pada tanggal 25 Januari 2020

Peraturan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Nomor 7 Tahun 2013 Tentang Upah Minimum, <https://turc.or.id/news/wp-content/uploads/2016/01/12.-Permen-No-7-Th-2013.pdf> diakses pada tanggal, 20 februari 2020.

FATWA

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor. 04/DSNMUI/IV/2000 Tentang Akad Jual Beli Murabahah.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian



Hari/Tanggal :

No. Kuesioner :

Assalamualaikum Wr. Wb

Responden Yth,

Dengan ini saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi angket ini guna mengumpulkan data penelitian dalam rangka menyelesaikan tugas akhir skripsi di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Jurusan Perbankan Syariah (S1). Saya mahasiswa tingkat akhir Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sedang melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Harga Perumahan, Lokasi Perumahan dan Pendapatan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Pembiayaan KPR iB Griya (Studi Kasus Nasabah Bank Sumut KCPSy Simpang Kayu Besar)”**.

Kuesioner ini dibuat sebagai sarana dalam rangka mendukung pembuatan skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan studi saya. Sehubungan dengan hal tersebut saya mengharapkan bantuan anda untuk memberikan penilaian secara objektif. Data yang ada isikan akan dijaga kerahasiannya dan hanya digunakan untuk kepentingan akademis penelitian saya. Atas bantuan dan partisipasinya saya ucapkan terima kasih.

Salam,

Yuni Amelisa

DATA RESPONDEN

Petunjuk : Pilihlah salah satu jawaban pada setiap pertanyaan berikut ini dengan memberikan Tanda Centang(√).

1. Nama Responden :

2. Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan

3. Usia : ☐ 20-30 tahun ☐ 41-50 tahun
☐ 31-40 tahun ☐ diatas 50 tahun

4. Pendidikan : ☐ SMP ☐ S1
☐ SMA ☐ S2
☐ D3

5. Pekerjaan : ☐ Wiraswasta ☐ PNS
☐ Karyawan ☐ TNI\POLRI
BUMN\Swasta

6. Pendapatan : ☐ 3-4 juta ☐ 5-6 juta
☐ 4-5 juta ☐ diatas 6 juta

Pilihlah salah satu jawaban yang tepat dengan memberikan tanda checklist (\checkmark) pada kotak jawaban yang sesuai dengan jawaban pilihan anda.

Ada 5 (lima) kelompok alternatif jawaban sebagai berikut:

Sangat Setuju (SS) : diberi skor 5

Setuju (S) : diberi skor 4

Netral (N) : diberi skor 3

Tidak Setuju (TS) : diberi skor 2

Sangat Tidak Setuju (STS) : diberi skor 1

| No | Pernyataan | SS | S | N | TS | STS |
|---|---|----|---|---|----|-----|
| Harga Perumahan (X₁) | | | | | | |
| 1 | Harga pembiayaan KPR iB Griya lebih murah dibandingkan dengan pembiayaan KPR Bank Lainnya. | | | | | |
| 2 | Harga pembiayaan KPR iB Griya lebih terjangkau semua kalangan. | | | | | |
| 3 | Pembiayaan KPR iB Griya menetapkan angsuran yang flat. | | | | | |
| 4 | Harga pembiayaan KPR iB Griya sesuai dengan kualitas yang didapatkan. | | | | | |
| 5 | Harga pembiayaan KPR iB Griya sesuai dengan mutu bangunan yang baik. | | | | | |
| Lokasi Perumahan (X₂) | | | | | | |
| 1 | Lokasi perumahan mudah diakses transportasi. | | | | | |
| 2 | Lokasi perumahan dekat dengan pusat kota. | | | | | |
| 3 | Lokasi perumahan dekat dengan fasilitas umum seperti: rumah sakit, kantor, sekolah dan pasar. | | | | | |
| 4 | Lokasi perumahan bebas banjir. | | | | | |
| 5 | Lokasi perumahan dilengkapi dengan sistem keamanan. | | | | | |

| Pendapatan (X₃) | | | | | |
|-----------------------------------|--|--|--|--|--|
| 1 | Pendapatan yang diterima mencukupi untuk memenuhi kebutuhan hidup. | | | | |
| 2 | Pendapatan yang diperoleh mencukupi untuk membayar cicilan KPR iB Griya setiap bulannya. | | | | |
| 3 | Pekerjaan yang dimiliki saat ini menghasilkan pendapatan yang lumayan besar. | | | | |
| 4 | Pendapatan yang diterima sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan. | | | | |
| 5 | Pendapatan yang diperoleh mencukupi untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang ditanggung. | | | | |
| Pengambilan Keputusan (Y) | | | | | |
| 1 | Saya memutuskan mengambil pembiayaan KPR iB Griya karena sesuai dengan prinsip syariah. | | | | |
| 2 | Saya memutuskan mengambil pembiayaan KPR iB Griya karena kemudahan prosesnya. | | | | |
| 3 | Saya memutuskan mengambil pembiayaan KPR iB Griya karena investasi masa depan. | | | | |
| 4 | Saya merasa puas setelah memutuskan mengambil pembiayaan KPR iB Griya. | | | | |
| 5 | Saya merasa yakin dengan produk pembiayaan KPR iB Griya. | | | | |

Lampiran 2: Jawaban Kuesioner

| Harga Perumahan | | | | | |
|-----------------|------|------|------|------|----------|
| X1.1 | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | Total_X1 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 17 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 21 |
| 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 21 |
| 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 20 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 19 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 22 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 21 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 16 |
| 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 20 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 21 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 16 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 21 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 20 |
| 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 20 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 22 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 23 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 21 |
| 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 17 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 19 |
| 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 23 |
| 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 18 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 17 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 22 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |

| Lokasi Perumahan | | | | | |
|------------------|------|------|------|------|----------|
| X2.1 | X2.2 | X2.3 | X2.4 | X2.5 | Total_X2 |
| 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 22 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 19 |
| 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 19 |
| 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 22 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 21 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 21 |
| 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 23 |
| 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 18 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 21 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 21 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 20 |
| 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 18 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 5 | 2 | 5 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 18 |
| 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 18 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 2 | 3 | 20 |
| 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 22 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 16 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 24 |

| Pendapatan | | | | | |
|------------|------|------|------|------|----------|
| X3.1 | X3.2 | X3.3 | X3.4 | X3.5 | Total_X3 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 18 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 23 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 20 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 22 |
| 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 18 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 19 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 22 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 20 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 21 |
| 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 22 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 21 |
| 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 20 |
| 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 21 |
| 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 16 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 23 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 22 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 18 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|
| 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 22 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 |

| Pengambilan Keputusan | | | | | |
|-----------------------|-----|-----|-----|-----|---------|
| Y.1 | Y.2 | Y.3 | Y.4 | Y.5 | Total_Y |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 22 |
| 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 23 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 22 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 23 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 22 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 22 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 22 |
| 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 23 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 18 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |

Lampiran 3: Hasil Output

a. Uji Validitas

1) Harga Perumahan

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-----------------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| X1.1 | 37.19 | 27.079 | .763 | .745 |
| X1.2 | 37.32 | 27.337 | .764 | .748 |
| X1.3 | 37.34 | 28.267 | .596 | .767 |
| X1.4 | 37.25 | 27.343 | .697 | .752 |
| X1.5 | 37.36 | 28.657 | .555 | .773 |
| Harga Perumahan | 20.72 | 8.476 | 1.000 | .798 |

2) Lokasi Perumahan

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|------------------|-------------------------------|--------------------------------------|--|--|
| X2.1 | 37.36 | 15.081 | .392 | .703 |
| X2.2 | 37.45 | 13.676 | .492 | .674 |
| X2.3 | 37.53 | 14.369 | .357 | .703 |
| X2.4 | 37.51 | 14.255 | .427 | .690 |
| X2.5 | 37.45 | 14.214 | .539 | .675 |
| Lokasi Perumahan | 20.81 | 4.310 | 1.000 | .485 |

3) Pendapatan

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item- Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|------------|-------------------------------|-----------------------------------|---|--|
| X3.1 | 36.91 | 16.664 | .463 | .725 |
| X3.2 | 37.17 | 16.298 | .427 | .727 |
| X3.3 | 36.85 | 16.669 | .549 | .717 |
| X3.4 | 36.83 | 15.874 | .576 | .703 |
| X3.5 | 36.83 | 16.182 | .574 | .708 |
| Pendapatan | 20.51 | 4.947 | 1.000 | .610 |

4) Pengambilan Keputusan

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|--------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|--|--|
| Y.1 | 38.75 | 13.112 | .465 | .721 |
| Y.2 | 38.81 | 12.310 | .640 | .689 |
| Y.3 | 38.91 | 13.164 | .389 | .732 |
| Y.4 | 38.89 | 13.025 | .496 | .717 |
| Y.5 | 38.74 | 12.890 | .550 | .709 |
| Pengambilan Keputusan | 21.57 | 3.904 | 1.000 | .599 |

b. Uji Reliabilitas

1) Harga Perumahan

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|---------------------|------------|
| .791 | 6 |

2) Lokasi Perumahan

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|---------------------|------------|
| .716 | 6 |

3) Pendapatan

Reliability Statistics

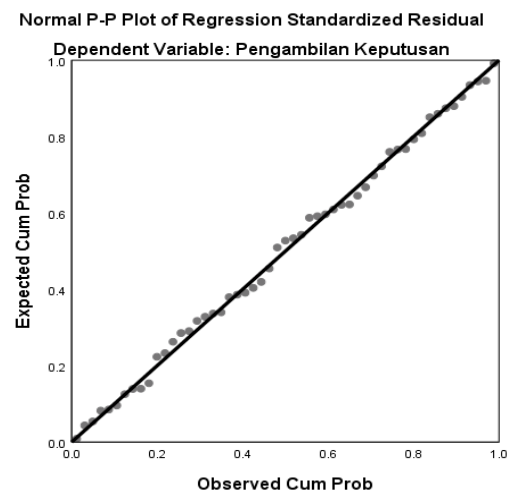
| Cronbach's Alpha | N of Items |
|---------------------|------------|
| .746 | 6 |

4) Pengambilan Keputusan

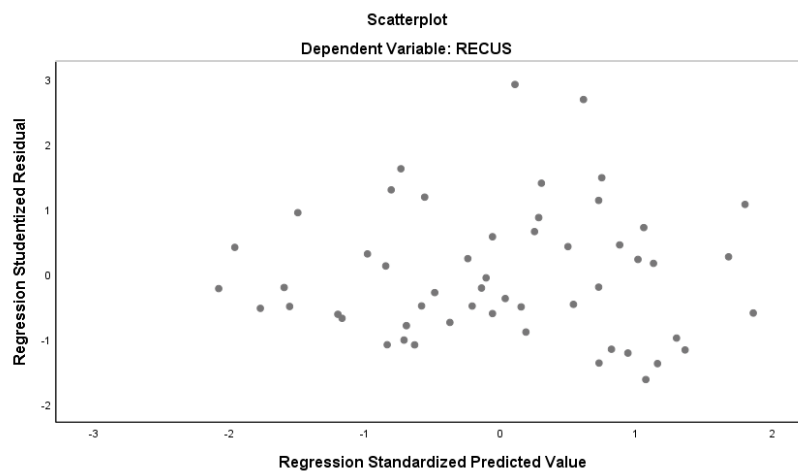
Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|---------------------|------------|
| .744 | 6 |

c. Uji Normalitas



d. Uji Heteroskedastisitas



e. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| Model | | | | | | | |
| (Constant) | 2.766 | 2.492 | | 1.110 | .272 | | |
| Harga Perumahan | .398 | .063 | .586 | 6.316 | .000 | .994 | 1.006 |
| Lokasi Perumahan | .229 | .092 | .241 | 2.498 | .016 | .920 | 1.087 |
| Pendapatan | .282 | .086 | .317 | 3.296 | .002 | .924 | 1.082 |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

f. Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. |
|-------|------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 2.766 | 2.492 | | 1.110 | .272 |
| | Harga Perumahan | .398 | .063 | .586 | 6.316 | .000 |
| | Lokasi Perumahan | .229 | .092 | .241 | 2.498 | .016 |
| | Pendapatan | .282 | .086 | .317 | 3.296 | .002 |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

g. Uji Determinasi (R Square)

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics | | | | |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|---------------|
| | | | | | R Square Change | F Change | df1 | df2 | Sig. F Change |
| 1 | .762 ^a | .580 | .555 | 1.319 | .580 | 22.589 | 3 | 49 | .000 |

a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Harga Perumahan, Lokasi Perumahan

h. Uji t

Coefficients^a

| | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. | Correlations | | |
|-------|-----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|--------------|---------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | | Zero-order | Partial | Part |
| | | | | | | | | | |
| Model | | B | Error | Beta | T | Sig. | Zero-order | Partial | Part |
| 1 | (Constant) | 2.766 | 2.492 | | 1.110 | .272 | | | |
| | Harga Perumahan | .398 | .063 | .586 | 6.316 | .000 | .617 | .670 | .584 |

| | | | | | | | | |
|------------------|------|------|------|-------|------|------|------|------|
| Lokasi Perumahan | .229 | .092 | .241 | 2.498 | .016 | .373 | .336 | .231 |
| Pendapatan | .282 | .086 | .317 | 3.296 | .002 | .406 | .426 | .305 |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

i. Uji F

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 117.824 | 3 | 39.275 | 22.589 | .000 ^b |
| | Residual | 85.195 | 49 | 1.739 | | |
| | Total | 203.019 | 52 | | | |

a. Dependent Variable: Pengambilan Keputusan

b. Predictors: (Constant), Pendapatan, Harga Perumahan, Lokasi Perumahan

LAMPIRAN: 4
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Yuni Amelisa
Nim : 0503162127
Tempat/ Tgl Lahir : Medan, 30 Juni 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 22 Tahun
Alamat : Dusun V Bandar Labuhan, Tanjung Morawa
No. Hp : 0822 7698 2020
E-Mail : yuniamelisa306@gmail.com

Latar Belakang Pendidikan

SD : SD Negeri 112145 Bilah Barat
SMP : SMP Negeri 2 Rantau Utara
SMA : SMA Negeri 1 Rantau Utara

Riwayat Organisasi

- Anggota HMI UINSU
- Anggota IQEB UINSU